NGUYỄN HẢI YẾN
(Biên soạn)

22 điều sai phạm không nên có trong công việc



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

22 Điều sai phạm không nên có trong công việc

22 Điều sai phạm không nên có trong công việc

NGUYỄN HẢI YẾN (biên soạn)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG



LỜI MỞ ĐẦU

RỐT CỤC THÌ ĐIỀU GÌ ĐÃ ẢNH HƯỞNG TỚI TIỀN ĐỒ CỦA CHÚNG TA?

Hầu hết các công ty cần tuyển nhân viên làm việc trong xã hội càng ngày càng phát triển như hiện nay, thì đại đa số các nhân viên đều có những năng lực cơ bản mà công ty cần. Vậy tại sao lại có những sự khác biệt lớn giữa những người cùng vào công ty và cùng một ngành trong công việc? Những trường hợp như thế này cũng thường hay xảy ra bên cạnh chúng ta: Có người vào công ty chưa đầy một năm đã được cử đi nước ngoài làm việc, còn có những người đã làm hai năm rồi nhưng vẫn phải lo lắng về việc mình có được tuyển dụng hay không? Có những người nhận được sự hoan nghênh của cả công ty, nhưng lại có người sau khi làm việc một thời gian bị đồng nghiệp xa lánh, rơi vào cảnh một mình cô đơn trơ trọi; Có người vừa làm việc vừa nạp điện, đầy ắp niềm tin đối với cuộc sống tương lai, nhưng cũng có người lại cảm thấy rất mơ hồ với tiền đồ của mình, không có cảm hứng hay thích thú với cuộc sống...

Trên thực tế thì những trường hợp này không hiếm, những vấn đề dưới đây thường làm hạn hẹp đầu óc của nhiều người, vô số những thanh niên trẻ tuổi đều ngày đêm nghĩ ngợi và muốn đi tìm đáp án:

Tại sao có những người xem ra tướng mạo không có gì

hoàn mỹ, tài cán cũng không có gì xuất sắc nhưng rốt cục lại vẫn có những sự ưu đãi của cấp trên trong công việc?

Tại sao có những người mới làm việc chỉ một năm mà có thể tăng lương thăng chức, còn có những người đã làm việc rất nhiều năm rồi nhưng vẫn chưa bao giờ được thăng chức cả?

Tại sao một số việc quan trọng trong công ty thì lại giao cho người khác mà không phải là mình?

Tại sao có những người ôm theo mộng lớn nhưng rốt cục thì không có gì, còn những người hàng ngày làm những việc nhỏ thì cuối cùng lại có những kết quả khiến người khác ngạc nhiên?

Tại sao những những người tư chất bình thường cuối cùng đạt được sự huy hoàng, còn nhiều người có tài cán thì lại không thành công?

...

Công ty Monster.com của Mỹ đã đưa ra kết quả một cuộc điều tra với 10 vạn nhân viên cùng làm một công việc trong nhiều công ty khác nhau, thì nhân tố không có năng lực trí tuệ trong nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt trong thành tích công việc chiếm tỉ lệ trên 80%. Đại đa số những nhân viên đã cho rằng, nhân tố chủ yếu của một nhân viên không được nhận sự trọng dụng và một nhân viên có năng lực không có sự khác nhau lớn. Điều khiến cho người ta cảm thấy đau đầu chính là những nhân tố thực sự ảnh hưởng tới công việc của một người lại rất khó có thể cảm nhận được một cách rõ ràng, mà cũng không thông qua rèn luyện hay học tập để có thể loại trừ được nó. Những nhân tố này ngày nào cũng đều bị chi phối bởi những công việc tỉ mỉ và vô hình trung sẽ làm giảm

bớt hiệu quả công việc lớn, làm tổn hại đến mối quan hệ, trở ngại đến thành tích công việc của bạn, và cuối cùng là ảnh hưởng tới cuộc sống, làm mất đi niềm tin của bạn đối với tương lai. Có rất nhiều người làm việc văn phòng cảm nhận được nhân tố nguy hiểm này, họ thận trọng nhưng không còn cách nào hơn là đành cam chịu. Một mặt thì họ cảm thấy mình như con mồi đang bị săn, mặt khác họ không biết mình phải thoát ra bằng cách nào, họ cảm thấy mình đang phải nhận một vài nhân tố mà ngay cả bản thân họ không hiểu xâm phạm quấy nhiễu, họ biết rằng bản thân mình nhất định có một vài chỗ mình làm không đúng, nhưng vấn đề rốt cục là ở đâu?

Các chuyên gia tư vấn nghề nghiệp đã phát hiện ra rằng, công việc chính thức hàng ngày mang đến cho người ta không ít những điều phiền nhiễu, chẳng qua bản thân người ta đã quen với những gánh nặng về công việc mà thôi. Tuy đại đa số những người tư vấn nghề nghiệp không nhấn mạnh một cách rõ ràng về tính nghiêm trọng của vấn đề này, nhưng chúng đã mang lại cho người ta những nguy hiểm không phải là nhỏ. Những tập quán này ít nhiều ảnh hưởng đến người làm việc, nếu nhỏ thì chỉ ảnh hưởng đến mối quan hệ, còn khi nghiêm trọng thì nó sẽ làm tổn hại đến cả đời của bạn. Trên thực tế, cuộc đời của mỗi người chỉ là một quá trình trong công việc. Bạn thử nghĩ xem, trên thế gian này có bao nhiêu là thanh niên tài hoa rốt cục cũng không có tiếng tăm, không thành đạt một điều gì, khi già chỉ còn dư lại một tiếng hiu quạnh, suốt ngày càu nhàu và hối hận...

Đối với những người muốn thay đổi hoàn cảnh của mình triệt để để đi vào con đường bóng mát của những thói quen làm việc mà nói, họ nên làm thế nào để có thể thay đổi cách

làm việc của mình, để cuối cùng có thể xoá đi những bóng râm ảnh hưởng tới mình?

Cuốn sách **"22 điều sai phạm không nên có trong công việc"** sẽ giải đáp câu hỏi này trong nhiều phương diện khác nhau. Là một người tham gia công tác tư vấn công việc, tác giả của cuốn sách đã từng trải qua nhiều năm và tiếp xúc với những người có kinh nghiệm phong phú trong các loại nghề nghiệp, khi nghe những tâm sự của những người làm việc, luôn trầm tư suy nghĩ lắng nghe, hy vọng mình có thể đưa ra những ý kiến đúng nhất cho họ.

Những ví dụ trong sách tỉ mỉ và sinh động, để nội dung có tính khả thi và chính xác cao, tác giả đã thông qua mạng và phỏng vấn để tiến hành điều tra những người làm việc. Sau mỗi ví dụ, tác giả không chỉ phân tích những tình huống trong câu chuyện, mà còn đưa ra những ý kiến giúp độc giả có thể tránh khỏi những sai lầm mà mình có.



Điều sai phạm 1:
XÁC ĐỊNH VỊ TRÍ KHÔNG ĐẦY ĐỦ

Nhận rõ bản thân!

Đây là phép tắc đầu tiên hướng tới thành công trong cuộc sống. Đối với bất kể một người nào, nếu như lựa chọn được một công việc phù hợp, thì sẽ tìm thấy sự đam mê hơn trong công việc. Hơn nữa khi trình độ chuyên nghiệp của ta không ngừng nâng cao thì thành công đối với ta rất dễ dàng. Do vậy, nhất định phải "Liệu cơm gắp mắm", "Lượng sức mà làm".

CUỘC ĐỜI CÔ ĐƠN VÀ NGHÈO NÀN CỦA PAUL

Paul là sinh viên vừa tốt nghiệp một trường đại học nổi tiếng, sau khi tốt nghiệp Paul vào phục vụ trong quân đội. Khi giải ngũ, anh làm nhân viên nghiệp vụ trong một xí nghiệp nhỏ. Nhưng vì nền kinh tế lúc ấy không phồn thịnh, rất nhiều công ty phải đóng cửa nên anh không thể tìm được một công việc thích hợp với mình.

Bản thân Paul cũng không ước mơ cao xa gì, anh chỉ hy vọng mình có được một công việc ổn định là toại nguyện lắm rồi.

Bạn của Paul là Jack rất quan tâm đến anh, Jack an ủi rằng: "Dựa vào học vấn của cậu thì không phải lo là không tìm nổi một công việc tốt, cậu cứ từ từ đợi thời cơ đến, tranh thủ lúc chưa tìm được việc cậu học thêm cái gì đó để nâng cao năng lực của bản thân."

"Ừ, mình cũng nghĩ thế, nhưng cậu thấy thời thế bây giờ đấy, đâu phải mình muốn như thế nào thì được như thế đâu." Paul nản lòng nói.

"Cậu không nên bi quan như vậy, mình nghĩ cậu cần tìm một công việc gì đó mà cậu cảm thấy thích và thấy phù hợp để làm." Jack khuyên bạn.

Sau một quãng thời gian dài, Paul vẫn chưa tìm được việc, không phải các công ty chê anh không có kinh nghiệm, mà anh cũng không có đủ tự tin rằng mình có thể đảm đương công việc đó, sợ người ta chê cười. Lại một quãng thời gian nữa qua đi, anh vẫn không tin rằng mình có thể làm việc gì to tát. Anh luôn nghĩ rằng chỉ cần tìm được một công việc là tốt lắm rồi.

Vợ anh cũng khuyên anh: "Nói gì đi nữa thì anh cũng đã tốt nghiệp ở một trường đại học nổi tiếng, anh nên dựa vào năng lực của mình, sau đó xem mình muốn làm công việc như thế nào thì cứ theo hướng đó mà phát triển, đây mới là mục tiêu của anh."

"Nhưng, anh thực sự cũng không biết mình có khả năng gì, thứ anh có chẳng qua cũng chỉ là mỗi tấm bằng đại học thôi". Paul dường như không hề thay đổi cách nhìn từ trước tới nay của mình, vẫn không có cách nhìn khả quan hơn về năng lực của mình. Anh nói tiếp:"Hơn nữa, bây giờ nền kinh tế khó khăn, ai ai cũng như vậy cả, chỉ cần có một công việc là tốt lắm rồi. Việc tốt cũng không đến lượt mình, thôi mình đành chịu khó làm vậy!"

Thế là, Paul đến làm bảo vệ ở một nhà hàng. Từ trước đến nay anh chưa từng nghĩ xem công việc đó có phù hợp với mình không. Thỉnh thoảng nghĩ lại những lời vợ nói anh cảm

thấy càng khó nhận định hơn, bởi chính bản thân anh cũng thấy mình có trình độ học vấn, thế mà tại sao lại phải làm cái công việc này?

Anh đã làm được một thời gian, nhưng anh vẫn không hề có sự thay đổi nào, dần dần anh cũng thích nghi với công việc bảo vệ đó. Bây giờ anh đã gần bốn mươi, đã làm bảo vệ ở đó được hơn mười năm, do vậy anh càng không muốn có bất kể sự chuyển biến nào nữa. Có người hỏi anh một cách tò mò: "Nghe nói anh vốn tốt nghiệp một trường đại học nổi tiếng cơ mà, tại sao anh lại ở đây làm công việc bảo vệ này cùng mấy người không được học hành tử tế gì như chúng tôi? Anh hoàn toàn có thể có một cuộc sống tốt hơn chúng tôi, tôi cảm thấy rằng anh nên đổi sang làm một công việc khác". Nghe anh ta nói vậy Paul cảm thấy rất ngạc nhiên, anh nhìn chăm chăm vào người này và trả lời rằng: "Đổi một công việc khác ư? Bây giờ ai sẽ cần đến tôi đây? Tôi không có một khả năng đặc biệt nào cả."

SỰ MAY MẮN CỦA ANDREY

Andrey là một thanh niên trẻ có tính thận trọng, anh vô cùng say mê ngành thiết kế xây dựng, chỉ cần có thời gian rảnh là anh liền ngồi thiết kế. Cha của anh lập một công ty thương mại ở New York, việc kinh doanh rất hưng thịnh. Khi cha anh thấy con mình đã đến lúc phải bắt đầu làm việc, ông liền sắp xếp đưa anh vào thực tập trong công ty của mình để sau này anh có thể nối nghiệp cha. Sau khi người cha khuyên bảo con nhiều lần, anh mới miễn cưỡng vào làm việc ở công ty của ông.

Kể từ ngày phải vào làm việc ở công ty cha, Andrey không có ngày nào thực sự vui vẻ. Anh không tài nào quen được với sự tính toán, những thủ đoạn trong công việc kinh doanh. Nhưng các đồng nghiệp trong công ty đó đều biết dự định của cha anh khi ông muốn đưa anh vào làm việc ở đây, vì thế có không ít người luôn tìm đến để lấy lòng anh. Mặc dù có những lúc anh phạm phải những lỗi vô cùng ngu xuẩn, mọi người vẫn nói anh sáng suốt. Trong công ty có hai cô suốt ngày coi trọng hình thức, luôn tự nhận mình là mỹ nữ đẹp nhất công ty. Họ thường tranh thủ lúc không có ai để ý đến để liếc mắt đưa tình quyến rũ anh. Những hành động và lời nói giả tạo đó của họ chỉ khiến anh cảm thấy phiền phức đến khó chịu. Anh cảm thấy mình ở đây thật vô dụng. Anh không có khả năng ra ngoài thương trường để đàm phán công việc với những doanh nhân sắc sảo. Trong văn phòng, anh không biết làm bất cứ việc gì, vì thế cũng chỉ biết lắng nghe người ta nói, cho dù có như vậy đi nữa, anh cũng không thể nào đưa ra một ý tưởng hoặc một phương sách đúng đắn. Đôi khi các phương sách của anh đưa ra đã khiến bố anh thiệt hại một khoản không nhỏ, nhưng mọi người vẫn tìm mọi lý do bào chữa trách nhiệm cho anh. Từ đó trở đi Andrey không bao giờ đưa ra một phương sách nào nữa. Hôm nào đến phòng làm việc anh cũng uể oải, không có chút tinh thần làm việc hăng hái nào, bởi thực ra thì anh cũng không để tâm trí vào công việc.

Bố Andrey thấy con mình không có ý chí tiến thủ, ông đau lòng lắm. Ông cảm thấy mình đã dạy dỗ con không đến nơi đến chốn, ông có phần ngại đối diện với các nhân viên trong công ty.

Bỗng một hôm, anh vô tình đọc được trên báo có một công ty đang muốn tuyển một kiến trúc sư xây dựng, lập tức anh đi nộp hồ sơ. Trong cả một đội ngũ ứng cử viên đông đảo, với trình độ lý luận đặc biệt tốt của mình và khả năng thực hành rất linh hoạt, cuối cùng anh đã được tuyển dụng. Về đến nhà, Andrey mang chuyện đó ra kể cho cha nghe. Cha anh cảm thấy vô cùng khó hiểu, ông nghĩ: "Nhà mình cũng mở công ty, tại sao nó cứ nhất quyết phải đi làm trâu làm ngựa cho thiên hạ?". Sau những cuộc tranh luận vô cùng kịch liệt giữa hai cha con, cuối cùng ông bố đành phải nhượng bộ, không tiếp tục giảng giải cho thằng con không biết nghe lời này nữa.

Ở cương vị công tác mới của mình, Andrey đã thể hiện rất xuất chúng. Hồi anh mới vào, công ty vẫn còn nhỏ, điều kiện cũng không tốt lắm, cả công ty mới có duy nhất anh là kiến trúc sư nên áp lực công việc rất lớn. Nhưng ngược lại Andrey càng làm càng cảm thấy hăng hái, anh thường xuyên làm thêm giờ mà không hề thấy mệt mỏi. Chỉ cần có thời gian rảnh là anh lập tức đi tìm tư liệu về chuyên ngành thiết kế xây dựng, tham gia vào những lớp nghiên cứu và rèn luyện cao cấp. Anh cảm thấy cuộc sống thật thú vị. Dần dần, những công trình do anh thiết kế đã nhận được sự khen ngợi, và trở thành những công trình hàng đầu của New York. Tên tuổi anh cũng ngày càng vang xa cùng với sự lớn mạnh của công ty. Khi Andrey ba mươi lăm tuổi thì công ty anh làm việc đã trở thành một trong những tập đoàn xây dựng lớn nhất nước Mỹ. Còn Andrey đương nhiên cũng trở thành một cổ đông lớn nhất của tập đoàn này, của cải của anh nhiều hơn gấp sáu lần công ty của cha anh.

Bình luận nghề nghiệp:

CHỈ CÓ CHỌN ĐÚNG HỒ MỚI CÂU ĐƯỢC CÁ LỚN

Với hai dẫn chứng trên đây, sự nghiệp của Andrey đã thành công một cách vang dội, còn Paul thì lại hoàn toàn thất bại. Thực ra, để tìm được một công việc thích hợp với chính mình cũng giống như việc mua một bộ quần áo phù hợp, vừa vặn với cơ thể. Bộ quần áo đó khi được mặc lên, nếu phù hợp với dáng vóc sẽ khiến người ta cảm thấy gọn gàng, đẹp đẽ, thậm chí còn rất trang nhã và quý phái, mọi người nhìn vào cũng thấy thoải mái, dễ chịu. Bởi vì nó thích hợp với bạn, nên khi mặc nó bạn sẽ cảm thấy rất tự tin. Do vậy khi tâm trang của bạn trong trạng thái thoải mái, tự bạn sẽ xuất hiện sức hấp dẫn kỳ lạ. Andrey là một ví dụ điển hình. Khi được làm công việc mà mình thích, anh không những không cảm thấy mệt mỏi, mà làm gì cũng cảm thấy thích thú và trôi chảy thuận lợi. Nếu bạn cũng có những biểu hiện như vậy, đương nhiên sếp của bạn cũng sẽ trọng dụng bạn. Như vậy, ông chủ sẽ yên tâm khi giao việc cho bạn, bởi vì ông ấy biết rằng bạn có đủ năng lực để đảm nhiệm công việc đó, đương nhiên những lời ca ngợi, sự khen thưởng và sự tiến thân cũng sẽ đến với bạn.

Andrey là một người sống nội tâm, anh không có khả náng tính toán sâu sắc như những thương nhân kia. Niềm đam mê của anh là thiết kế công trình, chứ không phải là tính toán kinh doanh. Nhưng cha của anh tuyệt nhiên không hiểu điều này, ông chỉ biết hi vọng trong tương lai con trai sẽ tiếp tục gánh vác sự nghiệp của mình.

Chúng ta cũng thử tưởng tượng nếu lúc đó Andrey cứ tiếp tục ở lại công ty của cha với một tinh thần uể oải như

vậy để thừa kế chức tổng giám đốc, sẽ dẫn đến hậu quả như thế nào?

Trước đây, một người muốn tìm cho mình một công việc mình vừa thích lại vừa phù hợp với bản thân là một việc rất khó. Nhưng trong xã hội bây giờ, mọi sự việc đều đã khác hẳn, mỗi người đều có một môi trường phát triển toàn diện và có điều kiện để thực hiện mục tiêu của mình. Vào một ngày nào đó bạn có được công việc mà mình mong muốn, bạn sẽ không những phát huy được sở trường của mình, mà còn nâng cao được khả năng cạnh tranh trong xã hội, trong công việc và giữa các đồng nghiệp, tạo cho bản thân có nhiều niềm vui hơn trong công việc.

Vì thế khi lựa chọn ngành nghề cho mình, chúng ta cần hết sức tỉnh táo để nhận thức xem công việc này đã phù hợp với niềm đam mê của mình hay chưa, nếu đã thích hợp rồi, bạn sẽ mau chóng phát huy được sở trường của mình, cho dù nếu bạn có gặp khó khăn đi chăng nữa, thì bạn cũng sẽ không khuất phục khó khăn để từ bỏ nó.

Tại sao một sinh viên có tài như Paul lại rơi vào tình cảnh như vậy? Nguyên nhân chính thuộc về việc anh ấy không biết mình muốn làm một công việc như thế nào, mình có thể làm được những công việc ra sao. Bản tính của con người vốn là lười biếng, cho dù công việc đó có không phù hợp với mình đi nữa, làm trong một khoảng thời gian, tự mình sẽ cảm thấy quen với công việc đó, thậm chí còn nảy ra những ý tưởng sáng tạo. Vì thế, tự nhiên họ sẽ nhận thấy mình nên làm những công việc như thế này. Khi đã trở thành thói quen, tự dưng sẽ làm cho ta quên đi rằng công việc đó đã từng không phù hợp với mình và ta không muốn đổi sang làm một công việc khác nữa. Công việc cứ từng ngày từng ngày

như thế ba năm, rồi năm năm, đến khi bạn phải gánh vác trách nhiệm với gia đình, nếu bạn lại muốn đổi sang làm một công việc khác, thì lúc đó không còn dễ dàng nữa. Bởi vì công việc ngoài xã hội, lúc đó với chính bạn dường như trở thành một con kênh khó lòng vượt qua nổi. Cho dù bạn có thể vượt qua đi nữa, nhưng có quá nhiều thực tế ràng buộc chúng ta lại. Vì thế tâm lực chúng ta trở nên mệt mỏi, ý chí chúng ta bị hao mòn.

Công việc ngày càng nhiều, có những công việc nhìn bề ngoài tưởng như rất phù hợp với mình, nhưng không hẳn là bạn thích hợp làm nó. Còn có những người thấy một số công việc hấp dẫn, đã đánh mất phương hướng, hôm nay thấy làm việc nay có thể kiếm được nhiều tiền là lao vào làm ngay công việc đó, ngày mai thấy công việc khác thịnh hơn lại lập tức quay sang làm, nhưng khi mọi người bắt tay vào làm rồi, mới hiểu được rằng mình vốn dĩ không có đủ năng lực làm việc đó, nó vốn chẳng đẹp như trong tưởng tượng. Điều đó cũng là điều hiển nhiên, vì công việc trong suy nghĩ của chúng ta và công việc ngoài thực tế luôn tồn tại những điều khác biệt.

Thực ra vẫn còn rất nhiều người giống như Paul, họ tuyệt nhiên không tự chủ động tìm lấy một công việc chính có tính vận mệnh cho mình. Họ chỉ biết vin vào cớ nọ cớ kia, nào là "Điều quan trọng nhất là kinh nghiệm công tác của mỗi cá nhân". Cứ như vậy họ đã làm mất đi rất nhiều cơ hội hoàn toàn có thể tạo cho họ một môi trường để phát triển. Vốn dĩ là một người có tài, chỉ vì chọn sai vị trí mà trở thành kẻ bất tài, vĩnh viễn mất đi cơ hội phát huy năng lực của cá nhân, cơ hội phát triển của các lĩnh vực, cuối cùng chỉ có thể nhận được sự hạ thấp giá trị bản thân không thể lấy lại được.

Ý kiến của chuyên gia:

CHỌN VỊ TRÍ CHO MÌNH NHƯ THẾ NÀO?

Như những ví dụ trên đây, Andrey cuối cùng cũng biết tự giải thoát mình khỏi công việc không phù hợp với anh, từ đó tìm được cho mình một công việc không những không kìm hãm tài năng thiên bẩm của anh, mà còn có cơ hội cho anh phát triển. Anh được phát huy tối đa năng lực của mình, và chính sự hấp dẫn trong công việc đã giúp anh gặt hái được thành công.

Còn về phần Paul, anh không tìm cho mình một vị trí phù hợp, do vậy mới bị động và mù quáng với công việc bảo vệ an ninh cho nhà hàng cả đời như vậy. Mặc dù nền kinh tế lúc đó không mấy khởi sắc, nhưng cũng đủ điều kiện để anh tìm một công việc mà anh cảm thấy ổn định và an toàn, nhưng nếu vì điều đó mà làm mất đi cơ hội của anh hết lần này đến lần khác, thì cả cuộc đời anh mãi mãi cũng chỉ như vậy thôi.

Khi chúng ta chọn ngành nghề cho mình, nhất định phải suy nghĩ cho chín chắn. Phải thực sự tỉnh táo để nhận thức cho rõ công việc mà mình lựa chọn. Giả dụ sau khi ta đã chọn được một công việc nào đó, ta có thể sẽ gặp những khó khăn gì? Ta có đủ tự tin để khắc phục khó khăn đó không? Công việc này phải chăng đã phù hợp với sở thích, niềm đam mê của ta, bản thân ta có đủ năng lực và tự tin để phát huy cá nhân với công việc này hay chưa? Nếu những câu trả lời của bạn đều là khẳng định, vậy thì bạn đừng lưỡng lự nữa, bởi vì sau khi làm như vậy, bạn sẽ không bị ảnh hưởng bởi những hành động vội vã hay sự bốc đồng nhất thời nữa.

Giữa năng lực và tính cách của chúng ta cũng có mối quan hệ then chốt, vì thế trong quá trình lựa chọn công việc,



để tránh những điều đáng tiếc có thể xảy ra bạn hãy lập một danh mục chi tiết như sau cho mình:

1. Trong lý tưởng mình là ai? Trong hiện thực mình là ai? Hai con người này đã tương đồng với nhau chưa?

2. Tính cách của mình thuộc về con người sống nội tâm hay hướng ngoại.

3. Sở thích, niềm đam mê của mình là gì? Sở thích, niềm đam mê đó là mãi mãi hay chỉ là nhất thời?

4. Bản thân mình có năng khiếu gì? Sở trường của mình là làm gì? Điều gì không phải là sở trường của mình?

5. Trong xã hội thực tế, mình có thể được đặt ở vị trí nào? Mình hy vọng đạt được ở vị trí nào?

6. Mình ghét làm việc gì nhất? Mình khao khát được làm việc như thế nào?

7. Nguyên nhân mình khao khát làm công việc đó là gì? Thực tế mà nói công việc đó có phù hợp với mình không?

8. Nếu mình phải làm việc đó mãi mãi thì mình đã đủ bản lĩnh để nhận làm nó chưa?

9. Nếu mình làm công việc đó, nó đã đủ điều kiện cho mình phát huy năng lực sở trường của mình không?

10. Khi mình đã giành được công việc đó rồi, sau khi đã làm được một thời gian liệu mình có còn thích thú với nó nữa không?

Nếu trong ba thời điểm và hoàn cảnh khác nhau, bạn liệt kê bản danh sách chi tiết như thế ba lần, mà sự khác biệt giữa ba bản không lớn, thì bạn có thể nhận ngay công việc mà bạn cần làm, hãy dũng cảm đón nhận nó. Sau cả quá trình nỗ lực kiên trì không mệt mỏi của bạn, nó nhất định sẽ đem đến cho bạn sự báo đáp xứng đáng.

Điều sai phạm 2:
KHÔNG BIẾT TẠI SAO LẠI CHỌN VIỆC ĐÓ

Những nhân tố ảnh hưởng tới công việc và khiến cho người ta cảm thấy toại nguyện thì có rất nhiều, vì thế khi bạn chọn một công việc nào đó, nhất thiết không được chỉ nhìn vào lợi ích trước mắt và càng không được đứng từ góc độ lợi ích vật chất mà suy xét. Có một hiện thực làm cho con người ta phải ngạc nhiên, đó là: trong cuộc sống thực tế, có khoảng hơn 70% người không hề thích công việc mà mình đang làm. Nhưng họ có những lúc cũng không thể tự lý giải được tại sao trước đây mình lại chọn công việc này?

TÂM SỰ CỦA JIM

Jim năm nay ba mươi lăm tuổi, tính tình cởi mở, anh đã tốt nghiệp một học viện thương mại nổi tiếng, hiện giờ là một Thống đốc ngân hàng. Chúng tôi ở trong phòng làm việc của anh, bắt đầu tiến hành phỏng vấn người thanh niên trẻ tuổi đáng tôn trọng này - Một con người xưa nay vốn rất kiên nghị, quyết đoán trong mắt mọi người, nhưng dường như có vẻ anh muốn nói với chúng tôi rất nhiều điều tâm sự mà anh đã chôn cất trong sâu thẳm trái tim từ rất lâu.

"Các anh muốn hỏi tôi về những cảm nhận trong công việc ư? Được thôi." Jim nhìn chúng tôi, mỉm cười nói tiếp: "Nhớ lại khi tôi còn nhỏ, tôi đã tự vạch mục tiêu cho chính mình, luôn tự nhắc nhở mình phải thi đỗ vào một học viện thương mại nổi tiếng, và cuối cùng tôi đã thành công. Khi học đại học, tôi lại luôn tự nhắc nhở mình: tương lai nhất định phải trở thành một Thống đốc ngân hàng được mọi người tôn kính. Trải qua mấy năm trời học tập và phấn đấu, cuối cùng tôi cũng thực hiện được nguyện vọng của mình. Lúc đó, công việc và cuộc sống vô cùng khó khăn và bận bịu, nhưng tôi vẫn sống lạc quan và rất mãn nguyện. Còn bây giờ, gia đình, sự nghiệp, của cải vật chất tôi đều có cả, bình thường mà nói, sau khi đã có đủ những yếu tố đó rồi, cuộc sống phải rất vui vẻ, đúng không nào?".

"Vâng, không sai, tôi biết rất nhiều người đều nghĩ như vậy." Jim dựa lưng vào chiếc ghế ông chủ của mình, xoay người lại một chút và nói tiếp: "Như vậy các bạn đều nghĩ rằng tôi rất hạnh phúc với công việc và cuộc sống hiện nay phải không? Có thể các bạn sẽ nghĩ như vậy, bởi với sự nghiệp hiện nay của tôi, mọi người đều nghĩ rằng tôi đã thành công, còn tôi thì sao đây? Ngược lại tôi cảm thấy rất mông lung, tôi không thể hiểu được một cách rõ ràng rằng tại sao tôi lại chọn công việc này. Bây giờ đối với công việc của mình, tôi luôn có một thứ cảm giác mơ hồ không sao nói ra được, chẳng có bất cứ một chút hăng hái nào. Khoảng hơn một năm nay rồi, tôi thực sự không muốn đi ra ngoài tìm tòi các cơ hội phát triển cho công ty. Đương nhiên, tôi không có bất cứ hành vi lệch lạc hay sai lầm nào, chỉ là trong lòng cảm thấy mình mất đi phương hướng trong công việc, nhưng không thể nói ra tại sao lại như vậy."

SỰ MỊT MÙ CỦA FRANCIS

Đối với Francis những năm tháng sắp tới không có chút mong đợi nào, bởi hai năm gần đây anh toàn gặp những chuyện không may, có thể gọi là hoạ vô đơn chí. Một năm trước, Francis vừa mới làm xong thủ tục ly hôn với người vợ đồng sàng dị mộng của mình, liền đó lại phải chịu tang cha. Thật không dễ dàng gì có thể tĩnh tâm lại sau vài tháng. Đã thế, tiếp đến tự nhiên cổ phiếu của anh bị tụt giá trầm trọng, khiến anh phát điên phát đảo. Sau khi những rủi ro đó qua đi, Francis đã tìm gặp chúng tôi, kể lại những vấn đề mà mình đã gặp phải trong công việc cũng như trong cuộc sống.

"Trước đây tôi chưa bao giờ nghĩ rằng công việc của mình có gì đó bất ổn, khi làm việc tôi cảm thấy rất hăng say. Nhưng, sau khi trải qua thời gian với những sự kiện như là ly hôn với vợ và làm tang cho cha, tôi cảm thấy công việc thực sự đơn điệu, nhàm chán. Nghĩ lại mình đã làm được hơn chục năm với công việc như vậy trong công ty. Tôi không phải là lãnh đạo, mà chỉ là kẻ đóng vai dưới góc độ một con ốc vít cho người ta sai bảo, công việc không hề có nội dung thực chất".

"Vậy đấy, công việc của tôi thì vụn vặt, có phản ánh thì mọi người cũng làm ngơ, những quyết định hơi quan trọng một chút cũng không cần tôi tham gia, vì thế tôi không có chút động lực nào trong công việc, không hiểu mình làm công việc này vì cái gì, tôi như đang đứng ở ngã tư đường, mà không hề có cảm giác về phương hướng, nhưng cũng không hiểu tại sao lại ra nông nỗi này."

Bình luận nghề nghiệp:

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI SỰ MÃN NGUYỆN CÔNG VIỆC LÀ DO NHIỀU PHƯƠNG DIỆN

Jim đối với công việc đã nảy sinh cảm giác lãnh đạm và vô vị, mất đi lý tưởng trước đây, mất đi ý chí nhiệt huyết và sự cần mẫn khi mới lập nghiệp của mình, ngày nào anh cũng cảm thấy không vui, anh luôn hy vọng mình có thể tìm thấy trạng thái cuộc sống như trước đây của mình, một công việc với tràn đầy nhiệt huyết của mình. Nhưng, giờ đây tất cả đều đã thay đổi, anh không biết phải tiếp tục phát huy như thế nào, anh hoàn toàn đã mất đi phương hướng vốn có của mình. Rất nhiều người khi có được công việc mà mình mong muốn, thì chính niềm say mê đã khơi dậy trong họ nhiệt huyết làm việc, từ đó thúc đẩy công việc của họ ngày một tiến bộ. Nhưng người ta có thể giữ mãi niềm đam mê đó cả cuộc đời không? Đương nhiên là không thể. Cũng giống như Jim bây giờ vậy, những tình cảnh bi quan đó xuất hiện chính là vì anh không biết lợi dụng từ hoàn cảnh mới ấy để tìm tòi và phát hiện cho mình niềm hăng say để tiếp tục phấn đấu.

Có một số người, khi lựa chọn công việc lại có suy nghĩ quá mơ hồ, họ không suy nghĩ một cách chín chắn xem mình thực sự muốn làm gì, thích làm gì. Họ luôn đặt lợi ích trước mắt lên vị trí hàng đầu, mù quáng tìm lấy một công việc có thu nhập cao trước mắt, và coi đó là sự nghiệp lý tưởng của mình.

Những người như vậy sau khi đã làm được một thời gian mới phát hiện ra rằng mình hoàn toàn không thích hợp với công việc này. Còn có những trường hợp, do người ta làm ở cương vị đó đã lâu, bây giờ muốn được bắt đầu lại một công

việc khác thì lại là một điều không dễ. Vì vậy, khi lựa chọn cho mình một hướng đi trong công việc, bạn phải xác định rõ ràng những công việc lý tưởng của mình.

Nếu bạn chọn sai ngành, các nhân tố trong cuộc sống thực tế sẽ làm bạn tạm thời bị bó buộc lại. Nhưng tất cả đều không vượt qua được sự thử nghiệm của thời gian, sau một khoảng thời gian nào đó, những ảo tượng này sẽ xuất hiện rất rõ ràng. Cũng giống như Jim trong câu chuyện trên vậy, trước đây anh có một mục tiêu rất rõ ràng, anh đã vì điều đó mà phấn đấu vươn lên, nhưng khi tất cả các mục tiêu của mình đã trở thành hiện thực, trong lòng anh bỗng nảy sinh những khúc mắc, từ đó mất đi phương hướng với công việc, đây cũng là lẽ đương nhiên.

Trong xã hội vẫn còn một số dạng người khác như trường hợp của Francis. Do các yếu tố trong cuộc sống, ví dụ như: Thất bại trong hôn nhân, sự qua đời của cha mẹ v.v... cũng sẽ khiến tâm lý của họ xuất hiện cảm giác mệt mỏi trong một khoảng thời gian, từ đó làm mất đi sự hăng hái trong công việc. Họ cảm thấy mình không có vị trí quan trọng trong công việc, hôm nào cũng phải làm những công việc vụn vặt thiếu hấp dẫn. Những trường hợp như vậy không những làm cho họ mất đi sự hăng hái trong công việc, mà còn làm cho các chi tiết nhỏ trong công việc cũng bị lướt qua trong tình trạng mông lung của họ.

Nguyên nhân gây nên những hiện tượng này thuộc về thời điểm mà chúng ta lựa chọn việc làm cho mình. Vốn dĩ ta cảm thấy công việc mà chúng ta lựa chọn, bất luận là do ta nhìn từ góc độ nào như chức vị, tiền lương hay là quyền lực, cũng đều phù hợp với lý tưởng và cuộc sống hiện thực của ta một cách hoàn mỹ. Sau khi trải qua một quãng thời gian nỗ

lực làm việc ta mới sững sờ phát hiện ra rằng: Hoá ra cái mà chúng ta đã lựa chọn là lý tưởng và cuộc sống thực của chúng ta lại trái ngược với nhau như vậy, và ta sẽ trở nên mất thăng bằng để rồi không còn sự tự tin nào vào tiền đồ của mình nữa. Tự bản thân cho rằng mình cũng không thể tràn trề nhiệt huyết lao vào công việc như các đồng nghiệp khác.

Khi ta phát hiện ra vấn đề này, cũng có thể nói rằng ta đã thông qua kinh nghiệm công việc thường ngày để phát hiện ra chính mình. Thực ra, cũng giống như khi ta xem xong một cuốn tiểu thuyết đầy triết lý, bỗng hiểu ra một đạo lý nào đó tương tự, hoặc cũng giống như khi ta nghe xong một bản nhạc buồn, ta sẽ liên tưởng đến chính mình, từ đó mà nảy sinh sự xúc động, bởi vì bản nhạc đó đã khơi dậy một điều gì đó hay dục vọng mà ta đã chôn sâu tận đáy lòng. Thực ra, có những điều này là bởi vì họ không thể tìm thấy được niềm vui trong công việc, họ không biết rốt cuộc họ mong muốn điều gì trong công việc này, họ có thể tìm thấy những mong muốn này ở đâu và dùng phương thức gì để tìm ra nó.

Nói một cách cụ thể thì bất luận là Jim, là Andrey hay những người rơi vào tình cảnh khốn khó như họ, đều xuất phát từ nguyên nhân là do họ đã làm ở cương vị của mình trong một thời gian quá dài, cho nên có những cảm giác mông lung, chán nản. Tuy họ đã quen và thích ứng được với môi trường hoàn cảnh của công việc, cũng làm theo một quán tính nhất định, nhưng họ không thể tự tìm ra sự lôi cuốn trong công việc cũng như cách để nâng cao trình độ của mình.

Niềm cảm hứng trong công việc của mỗi người không phải hễ hình thành thì mãi mãi không thể thay đổi. Nếu như chúng không tìm thấy được điều gì đó để hình thành nên sự hiếu kỳ trong công việc, không nghĩ mọi biện pháp để giải

quyết sự hiếu kỳ đó, mà cứ y nguyên như vậy không có sự biến chuyển gì, đương nhiên sẽ sinh ra cảm giác mơ hồ và vô vị.

Ý kiến của chuyên gia:

TRƯỚC KHI LỰA CHỌN CÔNG VIỆC PHẢI ĐỊNH HÌNH RÕ MỤC TIÊU CỦA MÌNH

Trong cuộc đời của mỗi người đều luôn xuất hiện nhiều sự lựa chọn khác nhau, do sự lựa chọn có ở mọi lúc mọi nơi, nên luôn khiến cho chúng ta rơi vào một số tình cảnh khó khăn. Việc lựa chọn nghề nghiệp cũng không nằm ngoài quy tắc đó. Hồi trẻ ai cũng có những hoài bão với vô vàn các lý tưởng, nhưng khi chúng ta đối diện với các loại nghề nghiệp khác nhau thì chúng ta chỉ có thể lựa chọn một nghề. Vì vậy, chúng ta bắt buộc phải học cách lựa chọn và học cách từ bỏ, và cũng từ trong sự lựa chọn của mình mà gặt hái những niềm vui và phải đối diện với những khó khăn vốn có của nó.

Chúng ta thường nói đến công việc lý tưởng của mình, vậy rốt cuộc công việc lý tưởng là cái gì vậy? Nói một cách đơn giản thì khi ta lựa chọn bất kỳ một công việc gì thì hầu như mục đích của chúng ta không nằm ngoài những điều sau: Mưu sinh, nhằm thoả mãn sở thích và niềm đam mê của mình; Biến công việc của mình thành phương thức để thông qua đó nỗ lực làm việc, từ đó có cống hiến nhất định cho xã hội.

Nhưng khi mà chúng ta lựa chọn nghề nghiệp, chúng ta ít nhất cũng phải nhận thức cho rõ bản thân và xã hội. Thực

ra điều quan trong không phải là lựa chọn một công việc như thế nào mà quan trọng là chúng ta phải biết rõ mình cần gì, sau khi chọn lựa rồi vẫn cảm thấy thích thú như trước thì mới được.

Khi ta cảm thấy chán ngán, không còn cảm giác hăng say với công việc nữa ta cảm thấy mờ mịt với tiền đồ của mình, tất cả những điều này đều đang cảnh báo công việc của chúng ta đang đứng trước một nguy cơ. Nếu như chúng ta gặp phải tình huống đó, trước tiên chúng ta hãy kiểm tra lại công việc hiện nay có phù hợp với mình hay không. Để thực hiện sự kiểm tra đó, bạn có thể phân tích từ hai phương diện như sau: Thứ nhất là đối với những nội dung cụ thể của công việc, ta vẫn chưa thực sự nắm rõ được những kỹ năng của công việc này phải không; Thứ hai là giữa công việc hiện nay và cá tính của ta có nảy sinh mâu thuẫn nào không. Nếu câu trả lời là khẳng định, ta nên mau chóng kết thúc tất cả, ta cần phải biết rằng nếu ta làm một công việc vốn dĩ không phù hợp với mình, thì chắc chắn rằng ta sẽ rơi vào tình trạng vô cùng mơ hồ.

Nếu tất cả các yếu tố nói ở trên chúng ta đều đã có đủ cả, vậy chúng ta hãy kiểm nghiệm một chút xem chúng ta có thể sáng tạo ra những phương pháp làm việc mới để nâng cao hiệu quả công tác của mình không. Sau đó, chúng ta tiếp tục xin ý kiến nhận xét của các bạn đồng nghiệp và lãnh đạo xem như thế nào, rồi hãy quyết định có thay đổi công việc không.

Cuối cùng, khi chúng ta tiến hành phân tích về trạng thái trước đó của mình, chúng ta hãy đề nghị người đọc quan sát kỹ lưỡng một chút xem sự phát triển công việc hiện nay của chúng ta xét về lâu về dài có lợi không. Nếu ngành nghề

đó không chỉ thích hợp với mình mà còn có tương lai phát triển lâu dài, thì lập tức dành cho mình một kỳ nghỉ dài để điều chỉnh lại tâm lý một chút, sau đó tập trung toàn bộ sức lực và tâm huyết vào công việc. Nhưng nếu công việc đó không phù hợp với mình, lại không nói lên tương lai gì cả, sau cả một quá trình điều chỉnh lại, mà vẫn không có kết quả gì, vậy thì ta nên suy nghĩ về việc đổi một công việc khác phù hợp hơn.

Điều sai phạm 3:
NÓI HAY LÀM DỞ

Nói hay làm dở dường như là căn bệnh chung của tất cả các thanh niên trẻ tuổi khi mới bắt tay vào làm việc, trong những tình huống thông thường. Chỉ sau khi họ phải trải qua một đến hai năm thất bại, thì họ mới thực sự học được cách đối diện với thực tế. Là thanh niên, nếu có đủ khả năng sớm tạo lập cho mình một chỗ đứng trong xã hội, bất luận là làm việc gì đi nữa, với một nhiệt huyết không ngừng tiến thủ của mình, thì thành công sẽ sớm đến với bạn.

TƯƠNG LAI CỦA CLAIRE Ở ĐÂU?

Claire tốt nghiệp đại học được hơn một năm, nhưng đến tận bây giờ vẫn chạy khắp nơi xin việc. Tất cả những công ty mà cô ấy tham gia ứng tuyển, nếu tính cặn kẽ cũng phải đến con số hai trăm rồi, nhưng tất cả đều kết thúc trong sự thất bại.

Claire từ nhỏ đến lớn đều thể hiện mình vô cùng xuất sắc. Ở trường đại học, thành tích học tập của cô thuộc hạng nhất nhì. Về phương diện đối nhân xử thế, cô cũng rất biết cách ăn ở, do vậy chỉ trong mấy năm thời sinh viên, cô đã có rất nhiều bạn.

Do Claire hát hay múa giỏi, khi lên học đại học, không chỉ trường cô mà các trường đại học khác cũng được thưởng

thức những lời ca, điệu múa mềm mại uyển chuyển của cô. Tiếng tăm của cô càng làm người người biết đến...

Cứ như thế, nàng công chúa kiêu hãnh đó kết thúc những năm đại học của mình trong sự huy hoàng.

Sau khi tốt nghiệp đại học, Claire cũng như các sinh viên khác bắt tay vào tìm kiếm việc làm. Nhưng sau khi tham gia vào việc kiếm kế sinh nhai, những ngày tháng hào quang trước đây tuyệt nhiên một đi không trở lại. Trải qua vô số lần tìm việc thất bại, cô mới phát hiện ra rằng mình không còn "được ưa chuộng" như trước nữa rồi.

Buồn chán cô đành phải quay lại trường cũ một lần nữa, đến trung tâm giới thiệu việc làm của trường. Thế là, thầy giáo của trung tâm giới thiệu cô đến làm thư ký ở một công ty đồ trang sức. Kết quả, cô làm được một tuần thì bỏ. Bởi vì, cô nghĩ rằng công ty này quy mô làm việc quá nhỏ, nhất định không có khả năng phát triển.

Thế là, cô tự mình tìm đến một công ty về công nghệ phẩm, làm công tác về hàng hoá vật liệu. Nhưng Claire làm việc ở đó chỉ được có hai tuần, rồi chủ động bỏ. Cô thấy mình quá mệt mỏi, mà lúc nhiều việc, lại còn phải tăng ca. Trong suy nghĩ của cô, cô là một nhân tài xuất sắc, nên làm ở một công ty tầm cỡ nào đó, làm những việc kiểu như vạch kế hoạch, đường lối, quyết sách, vừa không mệt mỏi, lại vài ba tháng được tăng lương một lần. Như thế thì mới có những bước phát triển vượt trội được.

Vì thế, cô lại bắt đầu đi tìm một công ty khác, những công ty nhỏ trước sau cô không thèm để ý đến, những công ty lớn cô cũng đã tìm đến khá nhiều, nhưng chẳng công ty nào chấp nhận cô. Những công ty lớn đó thẳng thắn trả lời cô:

"Chúng tôi yêu cầu chuyên viên kỹ thuật có tay nghề cao, có ít nhất hai năm kinh nghiệm về lĩnh vực chuyên môn. Công ty chúng tôi cần nhân tài, để sau khi đến làm việc, phải mang lại những lợi ích kinh tế cho công ty, chứ không phải tuyển chọn về để bồi dưỡng nhân tài."

Sau đó, Claire lại tìm đến một thành phố khác, tới một công ty hàng hải nổi tiếng xin làm trợ lý giám đốc. Khi mới bắt đầu làm, Claire thể hiện không tồi, nhưng khi vị giám đốc người Nhật này dùng tiếng Nhật nói chuyện trực tiếp với cô, thì cô không hiểu được câu nào. Vị giám đốc người Nhật này liền nói với cô, thuyền mà ông ta phụ trách là đi về nước Nhật, công việc sau này dường như ngày nào cũng phải tiếp xúc với vô số người Nhật, vì vậy không thể tuyển dụng người không hiểu tiếng Nhật.

Hết lần thất bại này đến lần thất bại khác đã làm cho Claire vô cùng thất vọng. Một người bạn hồi đại học của cô lại giới thiệu cô vào làm thư ký ở một công ty nhỏ, nơi người ấy đang làm việc. Không còn sự lựa chọn nào khác, cô liền đến đó xin việc. Cô làm được hai tháng thì lại nảy ra một suy nghĩ rằng cô là người xuất sắc hơn mọi người rất nhiều, nên phải làm việc ở một cương vị quan trọng hơn thì mới có thể phát huy được tài năng, tại sao lại có thể làm cái công việc của một thư ký bình thường ở đây cơ chứ?

Thế là, nàng công chúa kiêu hãnh đó lại một lần nữa từ bỏ công việc, tiếp tục đi tìm công việc lý tưởng của mình. Thời gian cứ trôi đi như nước chảy sau mỗi lần cô đi nộp hồ sơ, nhưng nàng công chúa kiêu hãnh của chúng ta vẫn chưa thực sự tìm thấy một công việc lý tưởng cho mình. Bây giờ, trong suy nghĩ của cô lại nảy sinh thêm một khúc mắc nữa là tại sao các bạn của cô đều kém xa cô thế mà lại tìm được những

công việc tốt như vậy, còn cô, một người ưu tú như này lại gặp nhiều trắc trở đến thế?

BALDWIN - MỘT NGƯỜI GIẤU TÀI

Baldwin là một tiến sỹ vừa tốt nghiệp một học viện có tiếng. Sau khi tốt nghiệp anh cũng bước vào con đường tìm việc làm. Mỗi lần đi xin việc, anh mang theo hết tấm bằng này đến tấm bằng khác, nào là bằng nhà báo, nào là thợ điện trung cấp, tiến sỹ văn học, thạc sỹ máy tính, v.v...

Nhưng, không ngờ anh hoàn toàn không nhận được sự hoan nghênh từ các công ty này.

Có một lần, khi anh đến xin làm phó tổng giám đốc ở một công ty nọ, anh nhận thấy mình trả lời các câu hỏi phỏng vấn rất tốt, nhưng lại không được tuyển dụng. Thế là anh hỏi họ tại sao lại như vậy. Người chịu trách nhiệm phỏng vấn mỉm cười nói: "Trình độ học vấn của cậu quá cao, đòi hỏi về lương bổng cũng quá cao. Công ty của chúng tôi là một công ty nhỏ, không đủ khả năng nhận một nhân tài có trình độ cao như cậu, hay là cậu đến một công ty lớn nào đó xem liệu có cơ hội phát triển nào phù hợp với cậu không, chúng tôi không thể làm lỡ dở tiền đồ của cậu được."

Baldwin biết rằng quy mô của công ty cũng thuộc loại vừa, nhưng tại sao họ lại từ chối anh chứ? Về đến nhà, sau khi đã nghĩ đi nghĩ lại, anh quyết định thay đổi sách lược tìm việc. Vài ngày sau, anh lại tìm đến hội chợ việc làm. Lần này, anh không chỉ sửa lại sơ yếu lý lịch của mình, mà còn cất tất cả bằng cấp của mình đi.

Tại hội chợ việc làm, anh tìm thấy một xí nghiệp có quy mô vừa cần tuyển một nhân viên đánh máy, anh lập tức đi

nộp hồ sơ. Sau cuộc phỏng vấn, công ty quyết định cho anh ngày mai đến làm việc, đương nhiên lương bổng cũng thấp đến đáng thương.

Thế là, anh cuối cùng cũng tìm được cho mình công việc đầu tiên. Sau khi đã đi làm được một tuần, khi phát lương cuối tuần, giám đốc gọi anh đến, nói rằng: "Baldwin à! Những ngày vừa qua tôi đã quan sát trình độ đánh máy của anh, anh đã biểu hiện rất tốt. Nhưng sau khi quan sát anh làm, tôi thấy hình như anh không chỉ biết đánh máy mà còn sử dụng các phần mềm máy tính vô cùng thành thạo. Từ điểm này tôi có thể thấy rằng, anh nhất định không phải chỉ là một nhân viên đánh máy bình thường, anh có thể giải thích điều này một cách rõ ràng cho tôi không?"

"Vâng thưa ngài, đúng là tôi đã được học qua về máy tính. Tôi không muốn nói ra vì tôi muốn được nhận công việc này." Baldwin trả lời thành thực.

"Tốt lắm Baldwin, từ ngày mai trở đi anh không phải làm nhân viên đánh máy nữa, anh đảm nhiệm việc chỉnh sửa các phần mềm do các nhân viên lập trình ra, lương của anh sẽ cao gấp đôi bây giờ". Giám đốc nói.

Hôm sau, Baldwin bắt tay vào công việc mới của mình là chỉnh sửa lại các phần mềm. Ngày thứ ba, khi anh đang làm việc, anh phát hiện ra có một phần mềm do nhân viên lập trình ra mắc một lỗi rất lớn. Anh liền tìm gặp sếp nói rõ chuyện này, và chỉ trong năm phút anh giải quyết hết toàn bộ các lỗi trong phần mềm đó.

Giám đốc vô cùng ngạc nhiên khi thấy anh có trình độ cao như vậy. Đã đến nước này, Baldwin đành trình sếp bằng thạc sỹ vi tính của mình.

"Baldwin, để anh làm công việc như thế này thật thiệt thòi cho anh quá. Ngày mai, đúng thế, bắt đầu từ ngày mai tôi nhất định phải đưa anh lên làm ở một vị trí cao hơn. Bây giờ tôi sẽ đi gặp chủ tịch hội đồng quản trị để trình bày về việc này". Giám đốc nói xong vội vã đi ngay.

Không lâu sau, vị giám đốc nọ đã sắp xếp được một buổi cho Baldwin gặp chủ tịch hội đồng quản trị.

"Cậu Baldwin này, chúng ta hãy cùng nhau đi đến phòng làm việc của chủ tịch hội đồng quản trị nói chuyện." Vị giám đốc nói.

Thế là Baldwin lần đầu tiên được bước vào phòng làm việc của chủ tịch hội đồng quản trị.

"Chào Baldwin, tôi hy vọng bây giờ cậu có thể nói cho chúng tôi một cách đầy đủ về quá trình học tập thực tế của cậu." Sau khi ngồi xuống, chủ tịch lên tiếng hỏi trước.

Baldwin lấy tất cả bằng cấp của mình cùng với tập sơ yếu lý lịch lần trước ra.

Chủ tịch hội đồng quản trị xem xong, hỏi: "Baldwin, tôi không hiểu tại sao cậu lại phải làm thế này, cậu có thể nói cho tôi biết không?"

"Vâng thưa ngài, nguyên nhân rất đơn giản, tôi muốn tìm được một công việc. Nhưng cầm số bằng này đi tìm việc thì không nhận được sự hoan nghênh, vì phần lớn họ cho rằng, những người có nhiều bằng cấp như tôi thường là nói hay làm dở, chứ không làm được việc trong thực tế." Baldwin trả lời.

"Tốt lắm Baldwin, từ cách làm này của cậu, tôi thấy cậu rất thực tế. Cậu hãy yên tâm, tôi sẽ giao cho cậu một chức vị xứng đáng". Xoay người nhìn sang vị giám đốc nọ, ngài chủ tịch nói tiếp: "Còn anh có công phát hiện ra một nhân tài như thế, tôi cũng sẽ có phần thưởng xứng đáng cho anh."

"Baldwin, sáng mai cậu đến đây, tôi sẽ mang đến cho cậu một tin vui bất ngờ."

"Chân thành cảm ơn ngài!" Baldwin đáp lại một cách lịch sự.

Ngài chủ tịch sáng suốt đó không hề nói đùa, ngay hôm sau khi Baldwin đến phòng làm việc của ông, ông đã bổ nhiệm Baldwin làm trợ lý cho mình, chuyên trợ giúp ông lập ra những kế sách vận hành cả công ty.

Bình luận nghề nghiệp:

NGƯỜI MỚI LÀM VIỆC NÊN HỌC CÁCH LẤY THÀNH TÍCH RA ĐỂ NÓI

Hiện nay, trên các mục tuyển dụng, có gần 80% công việc yêu cầu người có kinh nghiệm, mà 60% số người tìm việc lại là các sinh viên mới tốt nghiệp ra trường. Theo điều tra, những xí nghiệp này không muốn tuyển những sinh viên mới tốt nghiệp ra trường là vì đa số "những đứa con kiêu ngạo của trời" này đều còn nông nổi, nóng lòng muốn đạt được những lợi ích trước mắt. Họ vừa mới ra trường, hoài bão về những lý tưởng cao xa không sát với thực tế, thường muốn làm những việc "kinh thiên động địa"

Claire là một điển hình của hiện tượng này. Hồi còn đang đi học cô không những có thành tích học tập đặc biệt tốt, lại còn hát hay múa giỏi, còn biết cách giao tiếp nữa. Khi đó cô luôn sống trong những ngày vinh quang chói lọi. Cô nghĩ mình quá tuyệt vời, do đó trong lòng xuất hiện tính tự kiêu.

Sau khi tốt nghiệp, thâm nhập vào cuộc sống xã hội, mặc dù cô đã gặp rất nhiều trắc trở nhưng tính nết đó tuyệt nhiên không thay đổi. Cô vẫn nghĩ rằng mình phải được làm việc

trong một công ty có tiếng nào đó, một công việc nhàn hạ và phải có quyền điều hành, đồng thời hy vọng trong thời gian ngắn có cơ hội thăng tiến. Rõ ràng, cô đã đánh giá quá cao năng lực của mình, đã quá lý tưởng hoá hiện thực.

Bây giờ chúng ta trở lại nói một chút về Baldwin. Câu chuyện của anh ta tuy hơi có phần lý tưởng hoá, nhưng lại rất có tính điển hình. Anh đã có bằng thạc sỹ mà lại không tìm nổi việc làm, lần đầu tiên đi xin việc anh nghĩ mình rất có hy vọng, nhưng cuối cùng lại không được tuyển dụng. Khi anh hỏi nguyên nhân thì nhân viên phụ trách tuyển dụng trả lời anh không thành thật như suy nghĩ của họ. Họ không tuyển dụng anh vì nghĩ rằng những người có học vị cao như anh chắc chắn sẽ rất nóng vội.

Nhưng Baldwin từ thất bại đã tự rút ra kinh nghiệm, và đã có cách làm khôn khéo, thực hiện được mong muốn của mình.

Trong quá trình này, điều quan trọng nhất là Baldwin có thể tự hạ thấp giá trị bản thân, đi làm những công việc lặt vặt. Đây là điều không phải ai cũng làm được. Cho nên, dần dần năng lực của Baldwin cũng được lãnh đạo phát hiện ra. Hành động sáng suốt của anh đã khiến lãnh đạo xúc động. Cuối cùng anh cũng gặt hái được thành công.

Ý kiến của chuyên gia:

KHÔNG CÓ VIỆC TẦM THƯỜNG

Hiện nay trong cuộc sống những người nói thì hay làm thì dở chiếm số lượng không ít. Họ luôn mơ ước được làm những việc lớn mà không ngó ngàng đến những công việc tạp vụ hành chính. Họ tự cho rằng mình là một người rất có năng

lực, nên làm những công việc vụn vặt ấy là vùi dập tài năng, thiệt thòi cho mình. Kết quả là khi bạn chính thức trọng dụng họ thì mới phát hiện ra họ không có năng lực thực tế để làm tốt công việc.

Claire trong câu chuyện trên là một ví dụ điển hình, do cô không thèm để ý đến các công việc nhỏ cho nên không dễ dàng hoàn thành tốt công việc một cách tỉ mỉ và thành công. Muốn khắc phục tâm lý này phải nuôi dưỡng tâm lý "tình nguyện làm các việc vụn vặt", hơn nữa phải làm thật tốt những việc đó. Sau khi thói quen và tâm lý này đã được hình thành, họ sẽ có cơ sở căn bản để hoàn thành những việc lớn. Cũng chỉ có như vậy họ mới hoàn thành được ước mơ cao xa của mình.

Ngoài tâm lý "tình nguyện làm các việc vụn vặt" ra, muốn gặt hái được thành công trong công việc còn phải nuôi dưỡng một thói quen "không sợ khổ". Nếu không thì cho dù hiện tại bạn đang làm ở một công ty lớn có tiếng thì bạn cũng có nguy cơ có thể bị đào thải.

** Để khắc phục căn bệnh nói hay làm dở này có ba phương pháp chủ yếu sau:*

1. Đón nhận áp lực xã hội bằng tâm trạng tương đối tốt

Xã hội rốt cục lại không phải là vườn trường, sự cạnh tranh trong xã hội là hiện thực và tàn khốc. Nếu vườn trường là một cuốn tiểu thuyết lãng mạn, thì thực tế là kỷ lục của chân thực. Do vậy, muốn mình không phải đi vào con đường ảo tưởng không có một chút thiết thực đó thì ta phải bắt đầu tiến lên bằng những bước thiết thực nhưng lại chắc chắn, vững vàng.

2. Hoàn thiện mình ngay từ trong công việc hàng ngày

Chúng ta phải biết rõ những thứ học trên trường lớp vĩnh viễn không đủ, còn xã hội là một trường đại học lớn không rào vây, ai cũng đều có thể học được những gì có lợi cho tương lai cho mình vào bất cứ thời gian nào, ngoài ra cần phải chịu khó va chạm với thực tiễn. Không thể hễ gặp khó khăn là tự trách mình không có cơ hội hay không gặp quý nhân, những điều đó chỉ là vô nghĩa. Chúng ta phải tin tưởng vào chính mình, bắt đầu làm từ những việc nhỏ trở đi, từng bước hoàn thiện mình.

3. Hãy để cho mình có được một tâm trạng bình thường

Trước khi tìm việc làm nên xem xét: rốt cục lại thì mình phù hợp với công việc gì? Không nên thấy người khác đi kiếm việc thì mình cũng đi tìm bừa một công việc nào đó. Phải giữ tâm trạng bình tĩnh, bạn sẽ thấy cuộc sống không quá mệt mỏi như trong tưởng tượng, quá trình tìm việc cũng sẽ trở nên nhẹ nhàng như thường.

Điều sai phạm 4:
THIẾU NIỀM TIN TRẦM TRỌNG

So với những người "Nói thì hay làm thì dở", những người thiếu tự tin cao độ rõ ràng cũng thuộc về một kiểu tiêu cực. Thực tế cho thấy niềm tin là nhân tố căn bản nhất để gặt hái được thành công. Bạn cứ thử nghĩ xem, nếu chính bạn cũng không tin tưởng là mình có thể hoàn thành một công việc nào đó thì làm sao người khác tin tưởng bạn được? Dù chúng ta làm bất cứ việc gì cũng phải có niềm tin chiến thắng. Đây chính là mấu chốt quan trọng để thành công trong sự nghiệp. Có niềm tin chiến thắng, coi như bạn đã thành công một nửa rồi.

SỰ TỰ TI CỦA LAURA

Laura là sinh viên của một trường đại học không có tiếng tăm trong bản địa. Mặc dù vậy, để được đặt chân vào ngôi trường này cô cũng phải chi thêm một khoản ngoài định mức. Nguyên nhân rất đơn giản, tuy ngôi trường này không phải là trường có tiếng tăm, nhưng cô còn thiếu hai điểm mới đạt được điểm đỗ. Điều này khiến cho cuộc sống của Laura từ đó về sau luôn cảm thấy một chút tự ti, luôn cảm thấy mình không được bằng bạn bằng bè. Thực ra, Laura không phải là người đần độn, chậm chạp hơn so với các bạn khác, chỉ có điều việc học tập của cô không được như ý. Nhưng rốt cục cô cũng đã tốt nghiệp.

Sau khi tốt nghiệp, cô đến làm nhân viên văn phòng trong một công ty. Trong thời gian thử việc, cô làm việc vô cùng miệt mài, và nhanh chóng được nhận vào làm chính thức. Công ty cảm thấy hài lòng với năng lực làm việc của cô, nhưng Laura lại nghĩ rằng, đó hình như là sự an ủi. Bởi vì cô nghĩ mình làm việc không có gì là tốt cả. Do không dám đối diện với ông chủ, nên bất kể ý tưởng gì của mình cô cũng không dám nói ra. Khi công ty biểu dương cô, cô cúi đầu rất thấp, như sợ có ai đọc được điều gì bí mật trong lòng cô vậy.

Một lần đang trong giờ làm việc, Laura bỗng nhiên nghe thấy giám đốc gọi mình từ trong phòng làm việc của ông. Trong lòng cô có chút ngạc nhiên: Giám đốc gọi mình làm gì nhỉ? Thực ra, từ khi cô đến làm việc ở công ty, cô chưa lần nào bước chân vào phòng của giám đốc. Nhưng bây giờ không có cách nào, đành phải thấp thỏm không yên mà đẩy cửa bước vào vậy. "Thưa giám đốc, ông cho gọi tôi ạ?" Cô cúi đầu, nói nhỏ đến mức gần như không nghe thấy.

"Không cần phải như vậy Laura. Hình như cô đang rất căng thẳng" Giám đốc nhìn qua vẻ mặt căng thẳng của Laura, an ủi: "Đúng là tôi đã gọi cô, bởi trong số tài liệu cô chỉnh sửa lại, có số điện thoại của giám đốc ngân hàng công thương. Cô hãy tìm, sau đó gọi điện cho ông ta, nói với ông ta rằng ngày mai tôi sẽ đến chỗ ông ta."

"Trời đất, sao lại bảo mình gọi điện cho giám đốc ngân hàng? Mình làm sao có thể làm nổi việc này? Mình phải nói thế nào với ông ấy, sao giám đốc lại nghĩ ra việc bảo mình đi gọi điện nhỉ? Ông ấy đáng lẽ phải biết mình không làm nổi việc ấy chứ, phải làm thế nào đây?" Laura sững lại suy nghĩ, lộ ra vẻ vô cùng lo lắng.

"Còn vấn đề gì nữa không?" Giám đốc đưa mắt nhìn về phía Laura hỏi.

"Tôi... tôi sợ mình... không gọi nổi cú điện thoại này..." Lời nói của Laura càng nhỏ hơn.

"Vì sao? Sao đến một cuộc điện thoại cũng không gọi nổi?" Giám đốc hơi ngạc nhiên hỏi lại.

"Tôi hơi khó nói, chính là vì tôi sợ mình sẽ căng thẳng nên nói không tốt..." Laura đỏ mặt trả lời.

"Ồ, thì ra là như vậy. Không sao đâu Laura, tôi sẽ gọi người khác làm." Giám đốc nói.

Sự việc đó qua đi như vậy. Một lần khác có một vị khách hàng đến công ty, nhưng lúc đó ai cũng bận rộn, trong giây phút đó không ai có thể bỏ dở công việc của mình để đi tiếp vị khách này. Thế là, giám đốc gọi Laura - người không làm việc gì quan trọng lắm trong công ty đến tiếp anh ta. Laura thực sự không còn sự lựa chọn nào khác, đành phải đi. Trong phòng khách của công ty, Laura run rẩy rót trà mời khách, mời khách ngồi còn mình thì lại chạy ra ngoài cửa đứng.

Khi giám đốc đến chứng kiến tận mắt cảnh tượng đó, lập tức ông hiểu ngay ra vấn đề.

Sau đó, vào cuối tuần khi Laura được phát lương, cô phát hiện trong phong bì tiền lương của mình có một mảnh giấy nhỏ, trên đó viết: "Laura à, những biểu hiện thiếu tự tin vừa qua của cô đã làm tôi rất không hài lòng. Bây giờ cô có hai con đường để lựa chọn: Hoặc là rời khỏi công ty, hoặc là tìm cách khắc phục lấy lại sự tự tin cho mình." Laura cầm tờ giấy trong tay, đứng ngẩn người rất lâu, rất lâu.

CÂU CHUYỆN CỦA ZALKA

Có một câu chuyện như thế này, kiện tướng bơi lội nổi tiếng thế giới Zalka đã hai lần vượt qua khe sâu Ingieri. Vào năm 1952 cô bơi từ đảo Tarira hướng về bờ biển California, cố gắng lập ra kỷ lục thế giới mới.

Hôm đó, cô lại bị cảm cúm khá nặng, nhưng cô vẫn cương quyết nhảy xuống biển bơi về phía đích trong dòng nước chỉ có chín độ. Sương mù trên mặt biển dày đặc, những chiếc thuyền tùy tùng cô cũng chỉ có thể nhìn được một cách mờ mờ ảo ảo. Cô bơi dưới biển mười sáu tiếng liền trong điều kiện như thế.

Chính vào lúc Zalka sắp bơi sang đến bờ bên kia, cô bắt đầu hướng về phía những người cứu hộ ngồi ở trên thuyền, hét lên: "Được rồi, mau kéo tôi lên đi, tôi sắp kiệt sức rồi!" các nhân viên cứu hộ trên thuyền đều khuyên cô: "Cô cố gắng thêm một chút nữa đi, cự ly hiện tại chỉ cách bờ bên kia nhiều nhất một hải lý (tương đương với 1582 mét), cô hoàn toàn có khả năng bơi tới đó."

Bởi vì sương mù dày đặc đã che khuất tầm nhìn của Zalka, cô không thể nhìn thấy bờ, vì vậy Zalka đã không tin lời nói của họ, Zalka nghĩ rằng họ nói như vậy chỉ để cổ vũ cô, thế là Zalka lại một lần nữa hướng về phía bọn họ cầu cứu: "Thôi, các anh mau kéo tôi lên đi."

Không còn cách nào khác, các nhân viên cứu hộ đành kéo cô từ dưới nước lên.

Sau này, khi các phóng viên đến phỏng vấn Zalka, cô nói: "Lúc đó tôi thực sự không muốn phân bua gì với bọn họ nữa. Nếu bây giờ mà muốn giải thích về điều đó, chỉ có thể trách lúc đó tôi không thể nhìn thấy được đất liền, sương mù đáng ghét đã làm tôi không nhìn thấy bờ được."

Đến khi việc này qua đi rất lâu rồi, cô mới nhận ra nguyên nhân dẫn đến thất bại lần đó không phải do sương mù, mà do cô đã nghi ngờ chính mình. Sương mù đã che khuất tầm mắt của cô, nhưng sự thiếu tự tin đã bao vây trái tim của Zalka. Bởi cô đã đánh mất sự tự tin của mình nên đã dẫn đến lần thất bại.

Hai tháng sau khi nhận ra điều đó, Zalka lại muốn thử sức một lần nữa. Thời tiết lúc đó còn lạnh hơn lần bơi trước, sương mù cũng dày đặc hơn và lại một lần nữa chúng đã che khuất tầm mắt của Zalka, khiến cô vẫn không nhìn thấy bờ như lần trước. Nhưng cô không quan tâm đến những điều đó, điều cô quan tâm bây giờ là bờ và cô đã bơi một mạch. Trong lúc bơi, Zalka đã không ngừng tự nhắc mình: Bờ biển ở ngay trước mặt ta, chỉ cách ta có một hải lý... Thế là, trong tâm niệm kiên định không gì sánh nổi đó, Zalka cuối cùng cũng đã thành công, bơi được đến đích, và lần vượt sông đó đã vẽ nên một dấu chấm câu tròn trịa, mãn nguyện cho cô.

__Bình luận nghề nghiệp:__

TỰ TIN LÀ TIỀN ĐỀ CỦA THÀNH CÔNG

Theo bản thống kê của công ty Gettysburg nổi tiếng ở nước Mỹ điều tra, được công bố vào những năm 90 của thế kỷ XX đã chỉ rõ rằng trong xã hội ngày nay, có xấp xỉ 50% người thiếu sự tự tin vào tương lai của mình.

Những người giống như Laura, trong cuộc sống cũng chiếm một tỷ lệ nhất định. Họ thấy rằng, họ hầu như không có đủ khả năng để thoát sự yếu đuối, nhu nhược của mình.

Laura chính là mẫu người như vậy, trong công việc cô thường xuyên được ông chủ khen ngợi. Nhưng hễ khi làm việc cùng với người khác, lập tức vấn đề sẽ xuất hiện.

Laura thiếu sự tự tin, điều này phát sinh từ khi cô học đại học, bởi vì thành tích của cô không cao, nên khi thi vào một trường đại học bình thường cũng gặp trục trặc. Vì thế, trong tiềm thức của cô luôn có một cách nhìn bi quan vào bản thân: "Mình không ra gì, không được như các bạn, dù mình có phấn đấu như thế nào đi nữa thì cũng vô ích thôi."

Những ám ảnh đó cứ dần dần khắc sâu trong tâm hồn cô, vì thế cô mới không có đủ dũng khí gọi điện cho giám đốc ngân hàng, và cũng không dám tiếp đón khách hàng một cách chủ động nhiệt tình. Mỗi lần gặp phải tình huống như thế, cô đều nghĩ rằng: "Mình sao có thể làm nổi", chứ không phải: "Việc nhỏ như vậy, có vấn đề gì đâu".

Có thể có vài người nói thế này: "Tôi tuy thiếu tự tin, nhưng tuyệt đối không đến mức như Laura, đến gọi một cú điện thoại cũng không dám gọi, vì thế tôi coi như không được tính vào loại người này."

Vâng, có rất nhiều người đúng là không như Laura, đến một cú điện thoại cũng không dám gọi. Nhưng khi công ty thăng chức cho nhân viên, các bạn có hy vọng mình được thăng chức không? Nếu bạn không mong muốn như vậy chính là do "con quái vật" thiếu tự tin đang tác quái trong tâm lý bạn. Lẽ nào không đúng sao?

Nếu bạn có kỳ vọng đó, hy vọng được thăng tiến nhưng lời đề nghị của bạn có vang to chất lượng không? Có rõ ràng không? Có bị tiếng nói đầy tự tin của các bạn đồng nghiệp lấn át không hay là vẫn cứ ngồi ì một chỗ đợi mọi người biểu dương?

Laura khi giao tiếp với mọi người thường chọn giải pháp né tránh, cố hết sức tránh những người xung quanh, chính vì điều đó đã làm ông chủ không vừa lòng.

Trong thực tế trên thế giới này mọi người đều bình đẳng không có sự phân biệt cao thấp sang hèn, nhưng vẫn có những người rất bình thản, nhưng cũng có người rầm rầm rộ rộ làm nên hàng loạt các sự kiện. Kỳ thực, sự khác biệt giữa họ chính là ở suy nghĩ và thái độ. Có những người luôn nghĩ người khác may mắn hơn mình, tự oán trách mình không gặp được cơ hội tốt, mọi người được thượng đế giúp đỡ bởi họ là con yêu của thượng đế, còn mình thì tội nghiệp hơn cả cỏ cây, không được như mọi người có bao nhiêu cơ hội để thành đạt.

Nhưng, khi cơ hội đến ngay trước mắt thì bản thân họ lại tính đi nghĩ lại, mất hết tự tin vào bản thân, luôn luôn không dám tin mình có thể làm tốt việc này, rồi sau đó lại một lần nữa để tuột cơ hội trong sự oán trách.

Về phía Zalka mà nói, cô đã mất sự tự tin vào mình chỉ vì trên mặt biển bị phủ bởi sương mù nên không nhìn thấy bờ. Theo sự quan sát của người ngoài cuộc vào lúc cô sắp thành công nhưng cô đã đánh mất sự tự tin vào chính mình mà dẫn đến thất bại. Không có sự tự tin, dù còn một hải lý nữa nhưng với kiện tướng bơi lội này cũng trở thành một khoảng cách không thể vượt qua được.

Ý kiến của chuyên gia:

TIỀN ĐỀ CỦA TỰ TIN CHÍNH LÀ Ở CHỖ ĐỐI MẶT MỘT CÁCH ĐÚNG ĐẮN VỚI THẤT BẠI

Bất cứ ai trên thế giới này, muốn đạt được thành quả thì nhất định phải có hai điều kiện: sự kiên định và nhẫn nại. Trong công việc mà chúng ta theo đuổi, chúng ta đều gặp phải những khó khăn và trở ngại. Có lúc, thất bại mà chúng ta đối mặt đủ để khiến chúng ta đau khổ cả đời.

Khi phải đối mặt, thậm chí vấp ngã, thì có người vẫn có thể đứng lên được nhưng cũng có người mãi mãi bị thất bại nhấn chìm.

Tiến sĩ Karl của trường Đại học Yale của Mỹ đã từng nói: "Thất bại của rất nhiều người trẻ tuổi là do thiếu sự kiên trì và lòng tự tin". Chúng ta chỉ cần có lòng tự tin mãnh liệt và nhiệt huyết với công việc cộng thêm tinh thần kiên trì phấn đấu không nản, thì thành công nhất định sẽ đến với chúng ta.

Chúng ta luôn khuyên mọi người phải nên tự tin. Như vậy rốt cục tự tin là thế nào? Thực ra, tự tin chính là lý chí của chúng ta trong việc so sánh giữa năng lực và tiềm lực của bản thân mình, tiềm lực của mỗi người rốt cuộc có được bao nhiêu, chúng ta không thể so sánh rõ ràng cụ thể được, cũng giống như chúng ta không thể so sánh được tốc độ chạy trốn của một người khi gặp sự nguy hiểm đến tính mạng giống như tốc độ chạy trong cuộc thi bình thường.

Sự tự tin chính là chúng ta tiến hành phân tích khách quan với chính bản thân mình. Những hiện tượng bề ngoài mà chúng ta biểu hiện lúc bình thường, thường hay che giấu đi những nhận thức của chúng ta về với tiềm lực của bản thân. Một người không đủ tự tin, bất luận anh ta có bao nhiêu năng khiếu, được sinh ra trong gia đình có điều kiện như thế nào hay có bao nhiêu tài năng xuất chúng đi chăng nữa thì nếu muốn đạt được thành công cũng không phải việc dễ dàng.

Cũng như Laura, giả dụ muốn giải quyết vấn đề của bản thân, biện pháp tốt nhất chính là đi tiếp xúc với những người luôn tràn đầy tự tin về bản thân, bởi vì tiếp xúc nhiều với những người tự tin này, dù không muốn cũng sẽ bị ảnh hưởng ít nhiều từ họ, từ đó sẽ tăng thêm tự tin cho bản thân.

Nếu muốn khắc phục tâm lý sợ hãi của mình, chúng ta còn có thể bắt đầu từ những việc nhỏ tưởng chừng như không

liên quan. Ví như: Chủ động chào hỏi những người bạn mới quen, thử xem những bộ phim kinh dị một mình, thường xuyên phải làm những việc mà bạn muốn làm nhưng lại không dám làm, như thế sẽ dần dần làm cho bạn có thêm lòng can đảm, có sự hiểu biết và sự quyết đoán trong công việc mà không còn sợ hãi nữa.

Ngoài ra, chúng ta còn phải biết không ngừng rút ra bài học từ những thất bại. Có người sở dĩ rất tự tin bởi vì sau mỗi lần thất bại anh ta đều biết tổng kết kinh nghiệm từ đó tránh cho mình phạm phải những sai lầm trước đó, vì thế anh ta đã đạt được thành công. Hơn nữa tỉ lệ thành công ngày một tăng lên sẽ thành tự tin do đối với bất kì công việc gì chúng ta sẽ không lùi bước và lẩn tránh. Đối với một người chưa gặt hái thành công bao giờ mà nói, thì cần phải học những kinh nghiệm thành công của người khác, rút ra những bài học từ thất bại của mình, như vậy thành công sẽ không cách xa bạn nữa, khi có được thành công rồi thì sự tự tin sẽ cũng đến với bạn.

Người muốn có tự tin không cần phải lúc nào cũng từ chối sự giúp đỡ của người khác. Chỉ cần chúng ta biết ai đóng vai chính, ai đóng vai phụ là được rồi. Những người tự tin luôn luôn vui lòng giúp đỡ người khác bởi làm như thế họ không những tăng thêm năng lực của bản thân mà còn tăng cơ hội nâng cao địa vị của họ. Vì vậy, lúc nhận sự giúp đỡ phải hiểu được, chủ yếu là dựa vào chính mình.

Zalka chính là như vậy. Lần đầu tiên cô ấy vượt biển do thiếu tự tin nên đã không thành công. Nhưng cô ấy đã rút ra kinh nghiệm đồng thời cũng đã hiểu tại sao mình đã thất bại. Lần thứ hai, sở dĩ cô ấy đã thành công là vì cô ấy có sự tự tin. Như vậy, sự tự tin của cô ta đến từ đâu? Nó đến từ niềm tin của bản thân cô. Do vậy, chỉ cần chúng ta có niềm tin quyết thắng đối với mỗi sự việc, thì sự tự tin nhất định sẽ đến.

Điều sai phạm 5:
KHÔNG NHẬN THỨC RÕ HIỆN THỰC

Trong công việc, phải học được cách biết phân biệt phải trái, nhìn nhận thời thế một cách tỉ mỉ, đúng đắn. Phải không ngừng nhận thức hoàn cảnh, hiểu biết người khác. Không nên để mình trở thành vật hy sinh trong công việc bởi sự không biết của mình.

SỰ NGANG NGƯỢC CỦA LEWIN

Từ trước đến nay, Lewin đều không nhận được sự ủng hộ từ các đồng nghiệp của mình trong ngân hàng. Anh ta thường xuyên quấy rầy, làm phiền người khác vì những chuyện nhỏ nhặt khiến cho lãnh đạo và đồng nghiệp rất không vừa lòng. Anh ta còn vênh vang tự đắc, tự nghĩ rằng: "Ha ha, xem ra mình là người lợi hại nhất trong ngân hàng này. Từ người dọn vệ sinh đến giám đốc, có ai dám nói từ "không" với mình bao giờ đâu."

Lewin năm nay 40 tuổi, là người phụ trách của bộ phận tín dụng trong ngân hàng này. Công việc của anh ta là kiểm soát, quản lý bộ phận tín dụng, mỗi lần trước khi cho ai vay đều bắt buộc phải kiểm tra.

Về phương diện công tác, Lewin rất có kinh nghiệm, anh ta đã làm việc ở trong ngành ngân hàng nhiều năm rồi. Mặc dù ngân hàng này chỉ thành lập được hơn một năm nhưng anh ta hoàn toàn có đủ năng lực để làm tốt công việc này.

Do công việc anh ta làm tương đối xuất sắc, nên lãnh đạo của công ty cũng không soi mói mọi chuyện của anh. Nhưng về phía Lewin, anh ta cho rằng lãnh đạo công ty hiển nhiên là sợ mình, vì công việc của anh ta không soi mói, bắt bẻ được. Có ý nghĩ như vậy nên Lewin càng không biết sợ gì cả.

Hôm đó Lewin đến văn phòng, trong lúc định pha một tách cà phê, thì anh ta phát hiện trong phích nước không còn một chút nước nào. Lập tức anh ta ra vẻ nổi giận gọi thư ký đến. Mọi người không nhẫn nhịn được nữa liền bảo anh ta: "Không phải là cô ấy đã xin phép anh về quê đó sao? Đã hai ngày nay cô ấy không đến, lẽ nào anh quên rồi?"

Lúc này Lewin mới sực nhớ lại, khi cô thư ký đi đã xin phép anh ta. Nhưng ngay lập tức anh ta quay mũi nhọn về phía đồng nghiệp: "Vậy các anh thì sao? Không phải là các anh cũng ngồi trong này à? Tại sao lại để văn phòng của tôi hết nước?" Lewin dù phụ trách văn phòng hoạt động tín dụng, nhưng do ngân hàng tương đối nhỏ nên phòng tín dụng của anh ta chỉ có ba người. Mà vị này hiện nay đang bằng chức với anh ta. Mọi người đều biết Lewin luôn vì những điều vô lý, không đâu mà gây sự nên không thích đếm xỉa đến anh ta.

Nhưng hôm nay anh ta lại không giữ một chút thể diện cho người khác. Đang lúc văn phòng đông người như vậy, chỉ vì một chút việc không đâu mà la hét ầm ĩ. Vị đồng nghiệp này cũng không tranh luận với anh ta nữa mà vùi đầu vào công việc của mình.

Nhìn thấy mọi người mải miết làm việc, Lewin lại càng đắc ý, trong lòng nghĩ thầm: "Xem ra tất cả đều sợ mình đến mức không dám ngẩng đầu lên. Mình cần phải để cho họ biết mình là người không dễ gây chuyện".

Nhưng rồi có một chuyện mà Lewin không hề nghĩ đến. Đó là vào buổi trưa khi Lewin đi giải quyết công việc, phòng làm việc lập tức trở thành một "phòng phán xét lớn". Ngài giám đốc ngân hàng cũng ngồi đó, nghe người bị hại trong phòng làm việc nói về sự bất lịch sự của Lewin, mà đây là lần thứ ba hội nghị diễn ra như thế này rồi. Hai lần trước, giám đốc nghĩ năng lực làm việc của Lewin cũng khá, vì thế luôn bênh vực cho anh ta, lấy công việc là trên hết. Bây giờ, ngay đến nhân viên vệ sinh dọn dẹp ở phòng làm việc cũng rất không hài lòng, họ nói Lewin mấy hôm trước còn chửi mắng họ một cách thô tục. Giám đốc cũng khó xử, nếu Lewin đi rồi, ai sẽ đảm nhận công việc này đây? Thực sự số nhân viên công ty chưa ai có đủ năng lực như anh ta. "Được rồi!" Giám đốc nghĩ một lúc rồi nói: "Các cậu yên tâm đi. Tôi sẽ mau chóng giải quyết."

Thời gian sau đó, hôm nào đi làm, giám đốc đều đến thăm nom Lewin, còn nói thân thiết với anh ta: "Lewin à, cậu đừng vì công việc mà để cho mình quá mệt mỏi".

"Tom ...Tom ..." Giám đốc gọi.

Tom lập tức chạy vào. Lúc Lewin chưa đến, anh ta là tổ trưởng bộ phận tín dụng.

"Tom, từ giờ cậu không phải làm việc khác nữa, cậu đến làm trợ lý cho Lewin nhé, nhìn Lewin hôm nào cũng mệt mỏi quá sức, các cậu thanh niên ..." Giám đốc nói tiếp: "Lewin, sau này có vấn đề gì cứ để mấy cậu thanh niên đi làm là được rồi. Cậu cần chú ý nghỉ ngơi. Khi nào có thời gian rảnh, chúng ta sẽ cùng nhau đánh bài. Công ty bây giờ chỉ có một mình cậu có khả năng độc lập làm toàn bộ công việc", giám đốc nói với Lewin một cách rất quan tâm.

Lewin thấy giám đốc xem trọng mình như vậy thì lại càng ngang ngược hơn.

Từ đó trở đi, giám đốc thường xuyên hẹn Lewin đánh bài. Lúc Lewin làm việc bận rộn, giám đốc nói: "Những việc đó bảo bọn họ cách làm là được rồi. Cứ để mấy cậu thanh niên đi làm, cậu là lãnh đạo, sao phải tận tay làm việc chứ?" Cứ như vậy hơn 3 tháng trôi qua, Tom đã học được gần hết kĩ thuật của Lewin.

Còn Lewin bây giờ, tự nghĩ rằng mình đã được sự săn sóc của giám đốc, nên càng huênh hoang tự đắc.

Giám đốc nhận thấy Tom hầu như đã học được gần hết các cách làm rồi, liền cho Lewin một chuyến đi du lịch miễn phí, với một yêu cầu duy nhất là, trước khi đi phải bàn giao công việc một cách cẩn thận cho Tom. Cơ hội tốt như vậy đương nhiên Lewin chấp nhận ngay. Thế là Lewin đem tất cả những vấn đề quan trọng bảo cho Tom biết một cách hết sức tỉ mỉ kĩ càng.

Sau khi Lewin đi du lịch, Tom điều hành công việc rất thuận lợi. Khi Lewin sắp quay về, giám đốc tìm gọi Tom đến hỏi: "Công việc thế nào rồi?"

"Tôi có thể đảm nhiệm được, thậm chí tôi dám khẳng định tôi làm việc còn tốt hơn anh ta", Tom nói một cách tự tin.

"Thế thì tốt rồi", giám đốc vỗ vai Tom nói, sau đó nói với mọi người rằng: "Bây giờ mọi người có thể viết một bản đóng góp ý kiến về Lewin rồi nộp cho tôi. Sau đó Lewin có thể sẽ phải đi ngay." Không lâu sau, tại phòng làm việc của mình, giám đốc nhận được một tập đơn góp ý về Lewin.

Lewin đắc ý trở về công ty. Giám đốc rất vui vẻ gọi anh ta vào phòng làm việc, sau đó đưa anh ta tập thư kiến nghị,

nói với anh ra một cách vô cùng tiếc nuối: "Cậu xem những thứ này, tôi rất muốn giữ cậu ở lại đây nhưng mọi người có ý kiến về cậu dữ quá làm tôi thật khó xử. Thôi, tôi cũng không nói nhiều nữa, mong cậu "thuận buồm xuôi gió" ở cương vị mới của mình. Cậu có thể đến phòng kế toán lĩnh lương. Tạm biệt cậu."

Lewin ngồi thần mặt ở đó, không nghĩ mình lại có ngày như thế này. Lúc đó phòng kế toán đã tính toán xong và mang lương lên cho anh ta. Anh ta bị sa thải khỏi công ty mà không có sự giúp đỡ nào.

SỰ BÌNH TĨNH CỦA ANNY

Sau khi tốt nghiệp phổ thông trung học, Anny làm nhân viên trong một cửa hàng. Do sự nhiệt tình và kiên nhẫn của cô, số khách hàng càng ngày càng đông. Vì thế, chức vụ và tiền lương của cô cũng ngày càng tăng cao.

Nhưng cô cũng có những việc buồn phiền. Cô rất xinh đẹp giống hệt một nữ diễn viên, do vậy ngày nào cũng có rất nhiều lời bàn luận. Đồng nghiệp hay khách hàng đều vô tình hay cố ý nói rằng cô rất giống cô diễn viên đó.

Có nhiều người hỏi thẳng cô: "Cô và cô diễn viên kia giống nhau như vậy, điều kiện tốt như thế sao cô lại chấp nhận ở đây bán hàng suốt ngày thế? Sao không tự cho mình một cơ hội, thử đi diễn một vai xem sao?". Những lời nói của mọi người biểu lộ một sự tiếc nuối vô hạn đối với cô.

Anny nghe thấy thế, chỉ mỉm cười không nói lời nào, nhưng trong lòng cũng có cách nghĩ riêng của mình. Cô cảm thấy mình rất thích hợp với việc làm một người bán hàng.

Ngoài tướng mạo bề ngoài giống cô diễn viên kia ra thì cô không có tố chất và năng khiếu làm diễn viên. Tuy cô diễn viên kia chỉ là diễn viên hạng 3, nhưng nếu cô làm diễn viên cũng không dám chắc mình sẽ giỏi hơn cô ấy. Còn ở cửa hàng này, cô là nhân viên bậc nhất. Tại sao lại vứt bỏ vị trí của một nhân viên bậc nhất đã đi theo đuổi cái vị trí của một diễn viên hạng ba chứ?

Nơi Anny làm việc là trụ sở chính, các nơi khác còn rất nhiều chi nhánh. Một lần, công ty tổ chức hội nghị, vài trăm nhân viên công ty từ nhiều chi nhánh tập hợp về đây. Rất nhiều người sau khi nhìn thấy Anny, lại bắt đầu những lời khuyên bảo vừa nhiệt tình vừa nuối tiếc.

Thấy những người bàn luận về mình càng ngày càng nhiều, Anny thật không chịu nổi nữa. Cô liền tách khỏi đám đông bước lên bục phát biểu. Cô nói hết những suy nghĩ trong lòng mình trước mặt các vị lãnh đạo và đồng nghiệp. Khi Anny nói xong và đặt micrô xuống, hội nghị im lặng đến nửa phút, sau đó vang lên một tràng pháo tay nhiệt liệt.

Bình luận nghề nghiệp:

BÀI HỌC ĐẦU TIÊN CỦA NHỮNG NHÂN VIÊN THÔNG MINH

Trong công việc, người nhân viên thông minh nhất sẽ có khả năng định thời đoán thế, hiểu một cách tỷ mỉ suy nghĩ của đồng nghiệp cũng như ông chủ, cũng phải có sự thấu hiểu chính xác bản thân mình, biết người biết ta. Đương nhiên, muốn hiểu bản thân mình, chỉ cần suy nghĩ cẩn thận là được rồi. Nhưng muốn hiểu người khác thì lại là một chuyện không dễ dàng.

Đối với những người như Lewin, luôn luôn không nhận thức được hiện thực, anh ta nghĩ rằng sau khi quát tháo mọi người, họ sẽ phục tùng anh, như vậy trong công ty anh cũng là bậc trên oai vệ.

Hiển nhiên anh ta đã phạm một sai lầm rất lớn nên thất bại cũng là điều tất yếu. Lúc đầu Lewin nghĩ rằng bạn bè đồng nghiệp không dám phản kháng lại, bởi vì giám đốc luôn bênh vực mình, không chỉ tìm cho mình trợ lý, mà con xuất tiền cho mình đi du lịch.

Thế là Lewin bị những giả tưởng trước mặt mê hoặc, nghĩ rằng mình là người có năng lực nhất trong công ty, không ai có thể thay thế mình, vì thế anh không thấy có bất kể điều gì là không thuận lợi cả.

Sở dĩ, Lewin bị đuổi việc một cách đột ngột, vì anh ta quá tự tin vào chính mình, mà không hiểu được suy nghĩ của đồng nghiệp và cấp trên. Không biết mình hiện đang ở vào tình cảnh nào. Anh đã rơi vào "cạm bẫy" của cấp trên sắp đặt.

Ở đây, sở dĩ nói về Lewin là để cho những người cùng tình cảnh hiểu đầy đủ rõ ràng: Không nên bị mê hoặc bởi những giả tưởng, phải nhận thức rõ ràng hiện thực, và hiểu được mục đích bàn luận của đồng nghiệp và các cấp lãnh đạo.

Bây giờ chúng ta quay trở lại bàn luận về Anny. Công việc của Anny rất bình thường không có điểm gì đặc biệt ngoài tướng mạo và dáng vóc của cô rất giống một cô diễn viên nào đó, vì thế trở thành trọng tâm chú ý của mọi người.

Chính khi mọi người cảm thấy đáng tiếc cho Anny, thì Anny không vì thế mà thay đổi, cô vẫn có cái nhìn rất rất sáng suốt với thực tế, vẫn giữ vững mục tiêu và quan niệm về giá trị của mình.

Theo cách nhìn của Anny, công việc phù hợp nhất với cô là nhân viên bán hàng, chứ không theo trào lưu để rồi đi làm diễn viên. Cô nhận thức rõ ràng rằng mình bản chất không có tư chất và thiên sinh làm một diễn viên. Bất chấp thực tế mà làm diễn viên hạng ba, thì cũng không bằng cứ yên ổn theo thực tế mà làm một nhân viên ưu tú bậc nhất.

Anny tuyệt nhiên không vì sự kích động của mọi người mà lựa chọn sai lầm. Con mắt đầy lý chí của cô vẫn đưa về phía hiện thực, vì thế lời phát ngôn của cô trong hội nghị đã nhận được sự hoan nghênh nhiệt liệt

Ý kiến của chuyên gia:

TIỀN ĐỀ CỦA VIỆC NHẬN THỨC ĐƯỢC HIỆN THỰC LÀ NHẬN THỨC ĐƯỢC CHÍNH MÌNH

Đối với những kiểu người như Lewin, khuyết điểm của họ chính là không nhận thức rõ được mình trong hoàn cảnh thực tế, luôn nghĩ rằng năng lực công việc của mình là nhất, không thể bị đuổi việc, mà còn luôn ra oai với đồng nghiệp, nghĩ rằng chỉ có như vậy người ta mới phục mình.

Khi anh thấy đồng nghiệp không dám phản kháng lại, cả lãnh đạo cũng luôn chiếu cố cho anh, luôn hẹn anh ta chơi bài, biểu hiện thân thiết, anh nghĩ mình đã đạt được mục đích. Vì thế anh bị đuổi việc ngay khi đi du lịch về mà rốt cuộc vẫn không rõ mình mắc lỗi gì.

Nếu chúng ta không muốn rơi vào cảnh ngộ như của anh ta, phải tự thay đổi thói "làm mưa làm gió" của mình. Bất luận là đối đãi với đồng nghiệp hay cấp trên, không thể đè nén nạt nộ họ.

Kỳ thực, mỗi người đều có một cuốn sổ ghi chép riêng trong lòng. Vì vậy, chúng ta phải tìm cách tìm hiểu được nguồn tin tức từ họ, sau đó cần phải phân biệt rạch ròi đến khi nào ta thực sự hiểu được mục đích chính thức của họ mới thôi. Ngoài ra, ta còn phải nhận thức thấu đáo bằng con mắt thông tuệ của mình về giả tưởng mà một số người cố tình tạo ra, để tránh đưa ra những phán đoán và hàng động sai lầm.

Trong cuộc sống, có lúc ta làm việc với một số lãnh đạo hay tính toán rất sâu sắc. Nếu không nghiên cứu kỹ lưỡng, bạn sẽ khó lòng hiểu được họ. Vì thế bất luận làm việc gì, chúng ta nên thận trọng từ tốn. Bất kể việc gì, không đơn giản chỉ nhìn ở một phương diện, tính chất phức tạp của nó mà đòi hỏi chúng ta phải nghiên cứu về các phương diện của sự việc. Chỉ có như thế chúng ta mới có thể ứng phó với vô vàn các sự kiện bất ngờ có thể phát sinh. Dù là một chút việc nhỏ, chúng ta cũng phải cân nhắc kỹ, không nên hành sự qua loa đại khái.

Trong thực tế cuộc sống, nếu chúng ta có thể làm được như Anny, tự đặt mình vào hiện thực, tự nhìn vào chính mình, nhận thức được mình rốt cuộc đang ở trong hoàn cảnh nào, thì sẽ không bị quấy rầy bởi những yếu tố bên ngoài, cũng làm cho mình càng hiểu rõ thực tế hơn.

Điều sai phạm 6:
ĐƠN GIẢN HOÁ SỰ VIỆC QUÁ MỨC

Tiêu chuẩn cao nhất để đánh giá sự việc là tính khách quan, bất luận là sự việc theo hướng đơn giản hoá hay phức tạp hoá, cả hai hướng đều không có lợi cho chúng ta phát triển công việc.

SỰ ĐƠN GIẢN HOÁ VẤN ĐỀ CỦA FRANK

Sau khi tốt nghiệp đại học, Frank đến làm tại một công ty thương mại mậu dịch đã được hơn một năm. Năng lực của anh tốt, được cấp trên rất yêu quý. Nhưng, đến giờ vị trí trưởng phòng vẫn không phải của anh. Anh ta cảm thấy khó hiểu, năng lực của mình không tồi tại sao sếp không tăng lương, thăng chức cho mình?

Một hôm, vào buổi trưa, thấy giám đốc đang ngồi nhìn ra cửa sổ, anh liền đến phòng làm việc của giám đốc, gõ cửa. Giám đốc quay đầu lại, ra hiệu đồng ý cho vào, sau đó hỏi anh ta có việc gì. Anh ta đứng đó nói: "Tôi vừa đứng bên ngoài nhìn thấy sếp rảnh không làm gì, nên muốn đến thưa chuyện với sếp".

"À, thế cậu nói đi!" Giám đốc nói với giọng không vui.

Frank từ tốn nói: "Giám đốc thấy tôi có điều gì không tốt không? Có vấn đề gì đó trong công việc không?"

"Tại sao tự nhiên cậu lại hỏi điều đó? Cậu muốn nói gì thì cứ nói đi, không cần vòng vo như vậy...". Giám đốc nói.

"Tôi đến làm ở đây đã lâu như vậy rồi, nếu giám đốc không có ý kiến gì về tôi, nên thăng chức hoặc tăng lương cho tôi. Nhưng, đến giờ những điều đó tôi vẫn chưa có được. Vì vậy tôi nghĩ hẳn là mình có điều gì đó chưa tốt?". Frank nói.

"Đương nhiên là như vậy, tôi thực sự chưa được hài lòng, cậu nên để ý hơn đến vấn đề này một chút, cậu cần phải biết rằng, ở các phương diện khác cậu làm rất tốt, nhưng cậu nhìn nhận vấn đề lại rất độc đoán. Nói ngay như vừa rồi, cậu nói cậu đứng ở ngoài thấy tôi đang nhàn rỗi không làm việc gì. Sao lại biết tôi không có việc gì làm cơ chứ?". Giám đốc vừa nói vừa gõ gõ vào tờ kế hoạch công tác ở trước mặt: "Sắp cuối năm rồi, tôi cần phải lên kế hoạch cho năm tới. Vừa rồi là tôi đang suy tính chứ không phải đang nhàn rỗi."

Giám đốc tiếp tục nói: "Còn lần trước tôi bảo cậu đến công ty nọ điều tra, cậu còn nhớ lúc quay về cậu nói gì với tôi không? Cậu nói với tôi công ty bọn họ sản xuất bít tất và cách công ty mình rất xa. Lẽ nào đó là điều tra của cậu sao? Tôi cần nắm bắt những tin tức đó sao? Tôi đương nhiên biết công ty bọn họ sản xuất bít tất, mà không cần ra khỏi cửa tôi cũng biết công ty của bọn họ rất xa nơi đây. Frank, khi làm bất kể chuyện gì cậu nên suy xét một cách đầy đủ rồi hãy kết luận. Có những lúc sự việc không hề đơn giản như cậu nghĩ. Nếu cậu muốn tăng lương thăng chức, trước tiên hãy làm tốt những điều đó đã."

Frank không nói thêm được điều gì, liền gật đầu ra khỏi phòng giám đốc.

SỰ NGU XUẨN CỦA SÓI XÁM

Có một câu chuyện ngụ ngôn về việc như thế này: Buổi sáng, có một con chó sói đến thôn bên cạnh tìm thức ăn. Do nó mò đến quá sớm, vì thế mọi người vẫn chưa ngủ dậy, nó chạy đông nhòm tây cả nửa ngày rồi mà vẫn chưa tìm thấy gì ăn được.

Đúng lúc nó đang sốt ruột, bỗng nhiên đi qua một nhà, nghe thấy có đứa trẻ khóc rất dữ dội. Không lâu sau lại vang ra tiếng của một bà lão: "Nghe bà nói này, con đừng khóc nữa, nếu không bà sẽ ném con ra ngoài cho chó sói ăn thịt đấy."

Sói nghe thấy vậy vô cùng mừng rỡ, nó nghĩ: "Cuối cùng cũng có cái ăn rồi", thế là nó bèn đứng đợi. Đợi từ sáng đến trưa, lại đợi từ trưa đến chập tối. Nhìn thấy mặt trời đã xuống núi nhưng vẫn chưa thấy bà già đó ném đứa trẻ hay khóc nhè đó ra ngoài, sói ta đói đến hoa mắt, không thể kiên nhẫn hơn được nữa, nó liền xông đến trước cửa, đang tính có cơ hội lập tức "chủ động". Nhưng vừa đến trước cửa thì nghe thấy bà già đó nói: "Mau ngủ đi con, đừng sợ. Nếu chó sói đến bà cháu mình sẽ đánh chết nó, sau đó nấu chín mời mọi người cùng ăn. Con không biết đó thôi, ông nội là tay săn bắn nổi tiếng nhất vùng này đấy."

Sói đang muốn rình để luồn vào trong nhà, nhưng sau khi nghe thấy những câu đó sợ đến hú hồn hú vía, co chân chạy thẳng về hang. Lũ sói nhìn thấy sói ta nhếch nhác tả tơi, tỏ ra quan tâm hỏi nó hôm nay thu hoạch được gì không. Sói thở hồng hộc rồi nói: "Thôi đừng nói nữa. Chúng mày biết không? Bà già ở ngôi nhà đó đúng là ba hoa tuỳ tiện, nói mà không giữ lời. Bà ta nói sẽ vứt đứa bé đó ra ngoài cho tao. Kết

quả tao đợi suốt cả một ngày trời đói đến hoa cả mắt, bà ta vẫn không vứt đứa bé ra ngoài. Sau đó, may mà tao chạy nhanh không thì sớm bị bà cháu nó ăn thịt rồi."

<u>Bình luận nghề nghiệp:</u>

TẤT CẢ MỌI VIỆC KHÔNG NÊN BỊ VẺ BỀ NGOÀI LÀM MÊ HOẶC

Trong công việc thường ngày, chúng ta sẽ luôn gặp một số kiểu người như thế này, bất luận làm gì, luôn suy nghĩ không chín chắn nên bị vẻ bề ngoài của sự vật làm mê hoặc, nhìn sự việc đơn giản quá sức, chưa thực sự bắt tay vào đã nói ngay: "Việc này à, quá đơn giản. Nếu để tôi làm tôi thì chỉ trong thời gian ngắn là có thể hoàn thành...". Những kẻ bạ đâu nói đấy như vậy chúng ta chắc chắn đã gặp không ít nhưng họ chưa chắc đã có tài cán gì.

Trong những ví dụ nói trên, chúng ta nhắc đến Frank. Sau khi tốt nghiệp anh ta đến làm việc ở công ty nọ. Năng lực của anh ta không tồi, sếp cũng có cảm tình với anh ta. Nhưng Frank mãi vẫn không được tăng lương thăng chức. Điều này khiến anh cảm thấy khó hiểu.

Tại sao Frank mãi vẫn không thăng tiến được đây? Câu trả lời chính là do anh ta nhìn sự việc chỉ nhìn từ vẻ phiến diện bên ngoài, sau đó cứ theo suy luận đơn giản của mình mà làm, thiếu sự cân nhắc và phân tích vấn đề, điều đó tuyệt đối không thể giải quyết công việc được.

Trong một phương diện khác như câu chuyện về con chó sói, tuy câu chuyện hơi mang tính chất hài hước nhưng trên thực tế, có rất nhiều lúc chúng ta cũng giống như con sói

trong câu chuyện đó vậy. Đối với những tin tức lan tràn không hề có sự suy xét phân biệt rạch ròi mà liền tin ngay đó là sự thật. Kết quả là với bất cứ tin tức nào mà ta không nghĩ ngợi thấu đáo sẽ thường xuyên làm sai.

Ý kiến của chuyên gia:

HÃY NGHĨ ĐẾN NHỮNG CHI TIẾT CỦA VẤN ĐỀ CÓ THỂ GẶP PHẢI TRONG CÔNG VIỆC

Trong khi làm việc mỗi người chúng ta đều có lúc bạ đâu nói đấy. Do vậy, bất luận là trong công việc hay trong cuộc sống, khi nghe ai đó nói về vấn đề gì đó, đều nên bình tĩnh im lặng, nghĩ một chút về lời nói của đối phương rốt cục có ý gì, sau đó phân tích xem thật giả ra sao, sau khi làm những điều đó rồi, hãy quyết định xem nên trả lời câu nói đó như thế nào. Nếu không như vậy, sẽ làm cho cho nhiều việc trở thành một chuỗi mắt xích đáng tiếc, kết quả mình chính lại là người bị hại.

Hai ví dụ rất điển hình trên đã nói đến Frank và con sói, họ đã không phân tích và suy nghĩ về nguồn tin tức mình thu được, mà mù quáng đưa ra những phán đoán độc đoán. Kết quả là Frank không những không được tăng lương thăng chức mà còn để lại cho sếp ấn tượng không tốt về năng lực làm việc của mình. Vậy khi ta mắc phải khuyết điểm như thế, ta nên sửa chữa như thế nào?

1. Nâng cao kỹ năng tay nghề của bản thân:

Trên cương vị công việc, chúng ta phải nỗ lực học tập để nâng cao trình độ tay nghề. Từ đó làm cho mình càng hiểu sâu sắc về công việc. Không nên như Frank, thiếu hiểu biết

về công việc, cấp trên yêu cầu anh đi điều tra về công ty đối thủ, kết quả anh ta về báo cáo chỉ là công ty đó sản xuất bít tất. Quả thực, đó cũng là một tin tức nhưng những tin tức đó giám đốc cũng đã biết rồi, cái mà giám đốc cần biết không phải chỉ đơn thuần là tin đó. Do vậy, chỉ khi nào chúng ta hiểu được cấp trên yêu cầu làm gì mới không dẫn đến hiểu sai, làm sự việc trở nên đơn giản hoá.

2. Tự học cách bình tĩnh:

Dù trong công việc hay trong đời sống hàng ngày, gặp bất cứ việc gì cũng đều phải bình tĩnh, không được quá mù quáng, xúc động. Bởi vì có rất nhiều sự việc, cái chúng ta có thể nhìn thấy chỉ ở một phương diện, nên chúng ta không nên chắc chắn rằng mình đã hiểu rõ được toàn diện sự việc. Do vậy, nếu chúng ta bị xúc động quá mức và lỗ mãng đưa ra câu trả lời, không những không giải quyết vấn đề, mà còn làm cho sự việc trở nên tồi tệ hơn.

3. Học cách phân tích và suy xét:

Trong công việc chúng ta có thể gặp các loại tình huống, bất cứ tình huống nào chúng ta đều phải học cách suy nghĩ và phân tích vấn đề một cách cẩn thận. Như vậy thì mới có thể tránh được trường hợp nghe một đằng mà đưa ra giải pháp giải quyết một nẻo. Bởi trên thị trường sự cạnh tranh rất khốc liệt, lòng người khó đoán, nếu như cứ mù quáng tin vào lời của người khác sẽ dẫn đến bị lừa, giống như con sói trong câu chuyện ngụ ngôn vậy, "nó" không hề suy xét phân tích tình hình nên đã mù quáng đứng đợi. Frank cũng như vậy, khi anh ta thấy sếp đang nhìn ra cửa sổ thì lại nhận định sự việc một cách đơn giản rằng sếp đang nhàn rỗi không có việc gì làm.

4. Học cách "pha trò" với mọi người:

Trong cuộc sống cũng như trong công việc có rất nhiều người ba đâu nói đấy, ba hoa bốc phét, nên chúng ta không cần để ý quá nhiều đến lời nói của họ. Cũng có những người trước sự việc đơn giản lại làm cho nó trở nên vô cùng phức tạp. Cho nên, khi chúng ta gặp phải tình huống này thì không cần quá để ý, nếu như nhất thiết phải trả lời họ, cũng có thể học cách "pha trò" với họ. Ví dụ như ta có thể "pha trò" như thế này "Hôm nay thời tiết đẹp quá, hì hì..." Do vậy, có nhiều lúc không cần nghiêm túc quá với mọi sự việc, bởi những điều như thế chỉ làm chúng ta mệt mỏi, phiền não.

5. Cần bỏ đi quan niệm không phải trắng thì là đen:

Có nhiều người, trong mắt của họ thế giới này không phải đen thì là trắng. Họ tin tưởng rằng, cái gì cũng có câu trả lời chính xác rồi, khách quan nhìn thấy hoàn toàn có thể phân định tốt xấu. Những con người này luôn nghĩ mình là người tuân thủ theo nguyên tắc, bảo vệ niềm tin. Kỳ thực có rất nhiều việc khi người khác nhìn vào thì hoàn toàn không phải như thế, nếu làm thông tỏ được sẽ đạt được một kết cục hoàn mỹ. Nhưng những người này lại không nghĩ thế, họ luôn tự cao tự đại và cuối cùng cũng dẫn đến thất bại.

Điều sai phạm 7:
THIẾU KHẢ NĂNG CHẤP NHẬN THỰC TẠI

Thất bại cũng là một tài sản quý giá. George Gordon Byron đã từng nói rằng: "Cảnh ngộ ngang trái là con đường dẫn đến chân lý." Cuộc sống không chỉ mang lại thuận buồm xuôi mái. Vì thế, khi chúng ta gặp phải khó khăn hay rơi vào cảnh khốn quẫn nhất, cũng không được nản chí. Bởi chỉ có những người đã gặp thất bại trắc trở thì mới cảm nhận hết vị ngọt của thành công.

SỰ YẾU ỚT CỦA LEWIS

Lewis năm nay 32 tuổi, là một nhân vật cốt cán trong một công ty thương mại. Anh đã tốt nghiệp ở một học viện thương mại nổi tiếng. Lewin có một gia đình hạnh phúc, từ nhỏ tới lớn anh đều được sống một cuộc sống thuận lợi, sung túc. Hồi còn đi học, thành tích của anh luôn khiến cha mẹ vui lòng, đến khi thi đại học mọi việc cũng vô cùng thuận lợi. Sau khi tốt nghiệp đại học, Lewis đã đến làm việc ở công ty này.

Lewis từ trước tới nay chưa gặp phải bất kể sự trắc trở hay thất bại nào. Nếu như chúng ta thử hỏi Lewis xem đã gặp phải sự trắc trở nào chưa thì anh ta sẽ nói: "Có chứ, năm ngoái tôi đến Công viên Trung ương chơi làm mất cái ví tiền,

bên trong không những có 300 USD mà còn có ảnh của tôi với bạn gái".

Nhưng thời gian gần đây Lewin gặp phải hàng loạt những việc đau khổ nhất. Nửa năm trước mẹ anh qua đời, trong một quãng thời gian dài đó anh vẫn không có cách nào thoát khỏi sự đau buồn. Trong công ty, Lewis đã đợi cơ hội được thăng chức 3 năm rồi nhưng chỉ vì thiếu có một phiếu nên anh thất bại. Lần thất bại này đã ảnh hưởng lớn tới tinh thần của anh.

Còn nữa, một ngày cách đây mấy tuần trước, anh ta cầm một bản báo cáo vừa mới viết xong đem trình cấp trên, nhưng giám đốc lập tức phát hiện ra anh viết sai thời gian. Với một việc nhỏ như vậy, nhưng giám đốc cũng không nể nang gì mà đã quát mắng anh ta rất to, khiến anh càng nản lòng với tất cả.

Giờ đây trong con mắt của Lewis thì hầu hết các đồng nghiệp và những người xung quanh anh dường như đã trở thành những con người khắc nghiệt khác trước rồi. Thế là, anh dần mất đi sự nhiệt tình trong công việc, anh ngại tiếp xúc ngay cả với những khách hàng thường làm việc với anh trước đây. Chẳng bao lâu sau, thành tích của anh cũng bắt đầu giảm nhanh chóng.

"Xem ra mình thực sự mất đi tất cả rồi, việc gì mình cũng làm không tốt." Anh tự nhủ với mình.

Do những khách hàng cũ đã bỏ đi, nên Lewis không thể không đi tìm những khách hàng mới. Nhưng vì Lewis đã đánh mất sự tự tin vào bản thân, nên mỗi lần hẹn gặp khách hàng mới, anh cứ cảm thấy thấp thỏm không yên, lo sợ rằng mình chẳng còn cái sở trường biểu đạt như trước nữa. Vì sự lo lắng của mình, nên khi gặp mặt các khách hàng anh trở nên

lắp ba lắp bắp, giống y như dáng vẻ mà anh đã lo lắng nên biểu đạt không được rõ ràng nữa.

Chính vì điều đó, Lewis càng thêm khổ não, anh cảm thấy mình không còn chút hữu dụng nào nữa. Thế là, anh bắt đầu tự tìm lý do bào chữa cho mình, anh nghĩ buông xuôi: "Mình đã thất bại rồi, dù mình có nỗ lực gấp mười lần bây giờ thì cũng vô ích mà thôi, thôi cứ để như thế vậy."

Nửa năm nữa qua đi, Lewis - người đã từng là thành phần cốt cán trong công ty, nay thành tích về nghiệp vụ đã tụt xuống thấp nhất công ty. Ít lâu sau, công ty lấy lý do là anh không có thành tích gì trong một thời gian dài để sa thải Lewis.

HILARY CEO

Hilary mới tốt nghiệp đại học được một năm, hiện đang là một kế toán của một công ty nghiệp vụ thương mại. Chuyên ngành cô học đại học là hoạt động lưu thông tiền tệ. Lúc đó thành tích học tập của cô không tốt lắm. Sau khi tốt nghiệp, cô đến làm việc tại công ty thương mại này nhưng thành tích trong công việc của cô cũng không có gì nổi bật.

Tuy là như vậy nhưng Hilary vẫn sống rất vô tư không lo nghĩ gì cả. Trong công việc năng lực của cô tuy không có gì nổi bật, nhưng cô lại rất thật thà chăm chỉ, vì thế cô cũng không gặp trở ngại gì to lớn. Khi hết giờ làm việc, cô cũng có những chương trình ngoại khóa cho cuộc sống của mình. Cô thường đi xem phim, dạo phố cùng người yêu. Đến cuối tuần, họ lái xe ra vùng ngoại ô đi dã ngoại, leo núi và trượt tuyết. Nhưng những điều đen đủi vẫn chút lên cô một cách vô tình. Cuối tuần nọ, cô và người yêu về vùng ngoại ô câu cá, khi sắp

đến nơi thì xe bỗng nhiên không thể lái được và bị lật ngược xuống một thung lũng sâu bên đường.

Năm ngày sau đó Hilary mới tỉnh lại. Khi biết mình nằm ở trung tâm cấp cứu, cô lập tức hỏi thăm về tình hình người yêu mình. Khi cô biết người yêu mình đã hồi tỉnh trước đây hai ngày cô mới thở phào nhẹ nhõm. Nhưng tình huống mà cô không ngờ tới thì vẫn còn ở phía sau! Hai tuần qua, người yêu cô chỉ đến thăm cô một lần, điều đó khiến cô vô cùng lo lắng, luôn tìm cách hỏi các bác sĩ liệu có phải bệnh tình của người yêu cô ngày càng trầm trọng không, tại sao anh ấy không đến thăm mình? Nhưng câu trả lời mà cô nhận được chỉ là: "Cả hai người hiện nay đều cần nghỉ ngơi tĩnh dưỡng, không thể đi lại tuỳ tiện được."

Rồi cũng đến một ngày, Hilary không chịu nổi cái việc chỉ nằm trên giường mong đợi nữa, cô tranh cãi với các bác sĩ và y tá đòi đi thăm người yêu bằng được. Lúc này các bác sĩ mới buộc lòng phải nói cho cô biết, người yêu cô đã ra viện từ hai tuần trước rồi. Anh ta để lại bệnh viện một khoản tiền để bệnh viện chăm sóc cô cẩn thận.

"Tại sao anh ấy phải làm như vậy, các cô nói đi?" Hilary cố gắng hét lên với giọng yếu ớt của mình. Cô biết người yêu mình làm như vậy chắc chắn phải có nguyên do, nhưng cô không có cách nào để đón nhận điều đó.

"Cô hãy bình tĩnh lại đi. Vết thương của người yêu cô tương đối nhẹ. Nhưng bệnh tình của cô nghiêm trọng hơn anh ấy một chút. Đặc biệt là chân của cô, cần một thời gian để hồi phục lại. Do vậy người yêu cô đã được ra viện trước cô, nhưng cô cứ yên tâm đi, tôi tin rằng anh ta nhất định sẽ quay lại với cô."

Hilary nghe xong những điều đó thì vô cùng kinh ngạc. cô lập tức hiểu ra tất cả. Nghĩ lại mới nhớ những ngày vừa qua chân mãi không cử động được. Lúc này cô mới biết rằng bệnh tình của cô còn nặng hơn bác sĩ nói rất nhiều. "Tất cả thế là hết, biết làm thế nào đây. tại sao thượng đế không mang mình đi luôn, cuộc đời này đối với mình còn ý nghĩa gì nữa đâu". Hilary vô cùng thất vọng.

Cuối cùng nằm viện được nửa năm. cô cũng hiểu rõ mình hiện nay đã trở thành người tàn tật. Có một thời gian cô đau khổ tột cùng, cô không dám tin và cũng không có cách nào đón nhận hiện thực phũ phàng này. Nhưng buồn khổ cũng có tác dụng gì đâu?

Trong thời gian nằm viện, cô không hề gặp người yêu. chỉ thỉnh thoảng nghe các bác sĩ nói anh ta từng đến đây, để lại một chút tiền rồi lại đi. Biết được điều đó Hilary cũng hiểu được một hiện thực rằng: Người yêu cô sẽ không gặp cô nữa, mãi mãi không gặp cô. Anh ta sở dĩ đến bệnh viện chỉ vì anh ta thấy một chút áy náy trong lòng.

Tuy rằng tiền của cô hoàn toàn có thể chi trả cho cuộc sống sau này, nhưng cảm giác vô vị mông lung này khiến cô sợ hãi: "Mình phải làm việc, không thể cứ sống mãi thế này được". Cô tự nói với mình trong sự hỗn loạn.

Sau đó, thông qua mạng cô tìm được một số công việc làm ở nhà. Kế tiếp đó cô tìm mua được mấy con chim nhỏ treo trong phòng làm cho cuộc sống bớt đơn côi. Cô còn tận dụng thời gian rảnh nghiên cứu thêm nhiều sách vở, cô đặc biệt thích thú với môn tâm lý học, sau vài năm tự học cô đã hoàn thành xong giáo trình bậc tiến sĩ về tâm lý học. Sau đó cô nhờ người lập cho mình một trang web về tâm lý học có tên là "Người cô đơn". Từ đó trở đi Hilary ngày càng bận rộn hơn,

trang web của cô cũng càng ngày càng mở rộng, cô không thể không tuyển thêm người cùng cô duy trì trang web này.

Hiện nay, Hilary đã là chủ tịch một công ty về mạng, hơn nữa cô cũng đã lập gia đình.

Bình luận nghề nghiệp:

TRẮC TRỞ CŨNG CÓ HAI MẶT

Mọi người trong cuộc sống có thể gặp vô vàn các loại thất bại. Có nhiều người khi gặp khó khăn không những không có biện pháp đúng đắn để tiến lên mà còn mất đi cái trụ cột tinh thần vững chắc của mình, thiếu dũng khí và sự cổ động, từ đó làm cho mình rơi vào nỗi buồn khổ trường kì mà không có cách nào thoát ra được.

Thực ra trắc trở, thất bại cũng có hai mặt. Nếu là người bi quan khi gặp khó khăn, họ sẽ có cách nhìn bi quan và mất tinh thần, cuối cùng họ chỉ biết ngước nhìn những người có thành tích xuất sắc mà rồi thở dài. Còn những người lạc quan và có khả năng chấp nhận cao nên những trắc trở đó sẽ khiến cho họ trở thành những người mạnh mẽ dũng cảm.

Lewis của chúng ta từ nhỏ đến lớn chưa hề gặp bất cứ trắc trở nào. Anh ta dường như không biết chút gì về khó khăn, nên cũng không có khả năng chấp nhận khó khăn. Trong mắt anh ta, bản thân mình cũng gặp phải những khó khăn trong cuộc sống, nhưng những khó khăn trắc trở đó chẳng qua là không cẩn thận nên đã đánh mất chiếc ví mà thôi.

Lewis trong câu chuyện trên thất bại là vì anh thiếu đi khả năng đón nhận những khó khăn trắc trở. Khi anh ta gặp khó khăn, thì không thể đem thái độ kiên cường ra để đón

nhận chúng. Cái chết của người mẹ làm cho anh ta lâm vào bi thương trường kì mà không có cách nào thoát ra được. Anh ta đã đợi cơ hội thăng tiến rất lâu, nhưng chỉ vì thiếu một phiếu nên đối với anh tất cả đều tựa như tan tành mây khói. Điều đó làm anh ta mất đi tự tin, và luôn sống trong sự trầm mặc, mặc cảm.

Từ những phương diện này chúng ta có thể thấy nguyên nhân dẫn đến thất bại của Lewis, không phải vì anh ta không được thăng chức mà vì anh ta không có đủ năng lực đối diện với khó khăn.

Bây giờ chúng ta quay lại với Hilary, cuộc sống trước đây của cô vốn rất bình thường. Trước khi xảy ra tai nạn thì không có điều gì để chúng ta chú ý tới. Cô cũng giống như toàn bộ những người trẻ tuổi chúng ta, có cuộc sống và công việc của mình, tuy là người không có gì xuất sắc, nhưng sau khi cô bị tai nạn, phải đối mặt với thực tế khắc nghiệt chân cô đã bị liệt và người yêu bỏ. Cú sốc này đối với mỗi người chúng ta đều vô cùng lớn. Đứng trước cú sốc đó Hilary cảm thấy cuộc sống của mình từ nay về sau không còn ý nghĩa gì nữa, nhưng cô không cho phép mình có một cuộc sống luôn trầm mặc như vậy, mà phải nỗ lực thay đổi hoàn cảnh của mình, mau chóng ngăn chặn lại sự cô đơn. Cô không chỉ tìm được việc, nuôi rất nhiều chim trong nhà, mà còn tranh thủ thời gian đọc thêm sách, nhờ sự tự học mà đạt được học vị tiến sĩ tâm lý, và lập được cho riêng mình một trang web tâm lý.

Thực ra, có rất nhiều sự việc cũng tương tự như vậy, chúng ta nhìn vào chỉ là những trắc trở và thất bại, nhưng nhiều cơ hội phía sau đang được nuôi dưỡng trong chúng, mà những cơ hội đó còn xem thái độ của chúng ta đối với những khó khăn đó như thế nào.

Ý kiến của chuyên gia:

BỐN PHƯƠNG PHÁP ĐỂ ĐỐI PHÓ VỚI KHÓ KHĂN

Chúng ta đã từng nói rằng, trong cuộc sống thực tại thì người nào cũng đều gặp những trắc trở không giống nhau. Tuy vậy khả năng đối mặt với những khó khăn ở mỗi người trong chúng ta lại càng không giống nhau. Khi gặp thất bại có một số người nhận định mình gặp khó khăn, nhưng có nhiều người không hề có cảm giác gặp phải khó khăn. Có người có thể chống trọi được với trắc trở nghiêm trọng, kiên nhẫn không từ bỏ, muôn phần kiên định, nhưng cũng có người khi gặp gian nan trắc trở thì ý chí lại xa sút, tinh thần suy sụp không vượt lên nổi.

Do vậy, khả năng đón nhận khó khăn của mỗi người trong chúng ta là khác nhau, vậy chúng ta nên giải quyết như thế nào để tích cực đối mặt với những khó khăn đó?

1. Phải học cách khai thông những buồn rầu

Sau khi gặp phải những khó khăn, tốt nhất hãy mau chóng quên đi điều đó. Nếu chúng ta một mực chìm đắm trong sự não nề, vì nhiều điều đó mà u uất, bi thương, than thở thì nó chẳng những không giải quyết cho ta khỏi khó khăn mà còn làm tăng thêm sự lo lắng về tư tưởng, khiến ta cảm thấy áp lực.

Điều chúng ta đang nói đến là vấn đề phải học cách khai thông những buồn đau, quên đi những thất bại bất hạnh kia. Điều này không có nghĩa là chúng ta đón nhận những thất bại khó khăn kia với một thái độ thờ ơ, không tổng kết xem những nguyên nhân dẫn đến điều này, hoặc đem tất cả những sai lầm đó đổ lên một người khác, mà coi mình chẳng qua cũng chỉ là một người bị hại không may mắn. Thái độ lừa mình dối người này có tác hại rất lớn.

2. Tìm sự giúp đỡ thích đáng

Có rất nhiều người cho rằng, đi tìm ai đó giúp đỡ thì mất mặt. Nếu chúng ta có một thái độ thoải mái hơn một chút, mạnh dạn đi nhờ người khác giúp đỡ, điều này trong một phương diện nào đó mà nói cũng là biểu hiện của ý chí kiên cường. Nhưng chúng ta nhất định phải biết rút ra bài học kinh nghiệm, càng phải có cái nhìn lạc quan về những yếu tố và điều kiện khách quan.

3. Thay đổi một chút về phương thức làm việc

Thay đổi một chút về phương thức làm việc của mình xem xem ở một phương diện khác có thể thành công hay không, sau đó với tinh thần nỗ lực không sợ khó khăn mà theo đuổi mục tiêu của mình. Nếu chúng ta đã năm lần bảy lượt thử nghiệm mà vẫn không đạt được mục tiêu của mình, thì nên điều chỉnh lại mục tiêu của chúng ta, hoặc là hạ thấp một chút hoặc là thay đổi phương hướng.

4. Xem một chút về những danh ngôn và những câu chuyện về lý chí

Khi chúng ta gặp thất bại xem nhiều một chút về các danh ngôn hoặc các câu chuyện khác về lý chí sẽ giúp chúng ta nghiền ngẫm chân lý, vận dụng vào thực tế, từ đó hình thành sự tự tin trong cuộc sống.

Trong công cuộc mưu sinh, chúng ta khó mà tránh khỏi những trắc trở. Như vậy, thay vì cứ để những mất mát đó vùi dập cuộc sống và tiền đồ của chúng ta, chúng ta hãy cứ thản nhiên mà đón nhận hiện thực đó. Chúng ta đã mất đi quá nhiều, cũng không nên để chúng ta mất luôn cả bài học kinh nghiệm từ những mất mát đó nữa.

Nếu khi bạn hỏi một người có sở trường trượt băng làm thế nào mới có thể thành công, anh ta sẽ trả lời bạn: "Ngã xuống, rồi đứng dậy" sẽ dẫn đến thành công.

Newton

Sự thất bạt của hàng trăm vạn con người, đều là bởi những việc làm không triệt để; Luôn luôn chỉ cách nấc thang thành công một bước đã dừng lại không tiếp tục nữa.

Shakespeare

Cách tốt nhất để tránh thất bại là hạ quyết tâm để đạt được thành công.

Napleon

Nguyên nhân thất bại lớn nhất của mỗi người là do không dám tin tưởng tuyệt đối vào năng lực của chính mình, thậm chí cho rằng thất bại cũng không có gì đáng nghi hoặc.

Frankrem

Cái mà tôi quan tâm không phải là anh đã từng thất bại hay chưa, mà anh có thể không oán hận thất bại đó không.

Lincoln

Chúng ta không sợ gì cả, nỗi sợ duy nhất chính là bản thân của nỗi sợ đó.

Rosfore

Điều sai phạm 8:
QUÁ COI MÌNH LÀ TRUNG TÂM

Bất luận làm việc trong công ty nào, người mà có cảm giác về sự ưu việt quá lớn, ỷ vào mình có tài, tôi thích tôi làm, khó hoà hợp với tập thể, đều không thể là một người có "duyên tốt", do vậy họ sẽ luôn khổ sở bởi những điều mà họ tự đem lại cho mình.

SỰ KIÊU NGẠO CỦA TONY

Tony là một kiến trúc sư bậc cao của một công ty gang thép, lúc mới đến làm việc ở công ty anh luôn lạc quan, hiếu học. Mỗi lần các vị lãnh đạo nhìn thấy anh, đều thấy trước mặt anh luôn bị che kín bởi một tấm bản đồ, tay thì cầm chiếc bút vẽ đi vẽ lại vô cùng chăm chỉ.

Tony tuy không thường xuyên tiếp xúc với các đồng nghiệp, nhưng anh luôn có thái độ rất khiêm tốn, nhã nhặn với mọi người, vì vậy được mọi người trong công ty rất yêu quý. Tính ham học của anh làm tay nghề chuyên môn của anh ngày càng cao. Vì thế, không lâu sau khi anh làm việc ở công ty, lập tức được thăng chức làm quản đốc phân xưởng. Tony luôn hoàn thiện công việc một cách nhanh nhất, chất lượng công việc cao nhất, và còn sở trường đi sâu nghiên cứu máy móc cơ giới, thường xuyên phát minh ra các máy móc cho xưởng gang. Vì vậy, anh được mọi người tán thưởng ngày

càng nhiều, mà lương bổng và chức vụ cũng ngày càng tăng cao.

Dần dần Tony có cảm giác bồng bềnh nhẹ nhàng như ở trên mây, luôn cho mình là người giỏi nhất trong số các nhân viên công ty. Đối với những nhân viên kỹ thuật bình thường của công ty, anh coi họ không ra gì. Lúc đầu mọi người chỉ nghĩ là anh đùa, nhưng mãi về sau, bọn họ mới hiểu ra, Tony bây giờ không còn là Tony của ngày trước nữa rồi. Bây giờ đứng trước mặt họ chỉ là một anh chàng, tôi thích thì tôi làm, ỷ tài mà ngạo mạn cố chấp.

Làm một quản đốc phân xưởng, Tony luôn phân công công việc cho mọi người. Lúc đầu thái độ của anh ta với cấp dưới còn rất khiêm tốn nhún nhường, nhưng một lần, sau khi triệu tập đại hội toàn xưởng, Tony trở nên soi mói bắt bẻ mọi người. Nguyên nhân do lần đại hội đó có một cổ đông nói: "Trải qua quá trình bàn bạc, nghiên cứu của hội đồng quản trị, cuối cùng tất cả đồng ý, cho phép Tony là một cổ đông của công ty".

Một lần sắp đến giờ tan ca, Tony vừa làm xong phương án thiết kế về một mô hình linh kiện mới. Anh ta vừa vẽ xong, giao luôn cho cấp dưới, yêu cầu họ dựa vào hình vẽ trên sơ đồ lập tức tạo mô hình. Cần phải biết rằng, muốn lập tức tạo mô hình thì sao mà làm được? Ít nhất cũng phải mất 4 tiếng, nhưng bây giờ cho tới lúc hết giờ làm việc còn chưa đầy 5 phút. Thế là một trong những người công nhân kỹ thuật nói với Tony: "Anh Tony à, sắp hết giờ làm việc rồi, bây giờ làm ngay sợ không xong, ngày mai hãy làm có được không, đương nhiên không phải tôi sợ phải làm thêm giờ, mà do con của tôi chơi ở bên ngoài đá bóng làm vỡ kính của nhà hàng xóm.

Chúng tôi đã hẹn với nhau, tối hôm nay sau khi hết giờ làm việc sẽ đến nhà hàng xóm đó xin lỗi, vì vậy tôi không thể thất hẹn".

"Thế thì tôi trả lời rằng, điều này đương nhiên là không được, tôi nghĩ anh nên lấy lợi ích công ty làm nòng cốt, chứ không phải việc nhỏ nhặt mà anh vừa nói." Tony ngồi đó trả lời với giọng không quan tâm đến ý kiến của người khác. "Được rồi, các anh em có thể bắt đầu làm việc được rồi, tuy bản thiết kế này không hề quan trọng, nhưng tôi hy vọng hôm nay có thể thấy ngay thành quả của mình. Mau lên nào, đợi khi tôi nhìn thấy mô hình rồi các anh em có thể trở về nhà."

Thế là, mấy người công nhân kỹ thuật đó đành buồn bã cầm bản vẽ rời khỏi văn phòng.

SỰ ĐÁNG GHÉT CỦA BOB

Bob là một sinh viên vô cùng xuất sắc trong cả trường đại học lẫn viện nghiên cứu sinh, sau khi giành được học vị MBA, anh đến làm giám đốc một bộ ngành trong một công ty khoa học kỹ thuật.

Trình độ nghiệp vụ của Bob thì không thể xoi mói bắt bẻ, nhưng điều mà công ty đau đầu là anh thường không tuân thủ theo những chế độ mà công ty quy định, mỗi lần đi làm đều đến muộn, thậm chí có khi công ty họp anh vẫn thường xuyên đến muộn, nhưng vẫn cứ ngồi thản nhiên như không có ai ngồi bên cạnh vậy. Nhưng trước khi tan ca một tiếng thì không bao giờ thấy bóng dáng của Bob cả. Công ty cung cấp cho bộ ngành của anh một chiếc máy tính xách tay, anh cũng cho rằng nó là của mình. Các đồng nghiệp mỗi lần đi ra ngoài

cần dùng đến, không bao giờ có thể lấy nó từ chỗ của anh, cuối cùng đành đến các bộ ngành khác mượn.

Bob đối xử với các đồng nghiệp rất tệ, từ trước tới nay không biết tôn trọng ai bao giờ. Mỗi lần anh cần gửi hay nhận thư tín cá nhân hoặc đến phòng kế toán để thông báo lệ phí xe cộ của mình, anh cũng luôn chỉ đạo người khác đi làm.

Một hôm, khi các nhân viên đang mải miết vùi đầu vào thiết kế kiểu dáng sản phẩm mới của công ty, thì Bob ngồi trong phòng làm việc bật chương trình ca nhạc dancing rất to, khiến cho mấy kiến trúc sư tính tình tỉ mỉ thận trọng không thể tập trung vào công việc được. Đến lúc này thì họ quả thực không thể chịu đựng hơn nữa, họ liền đến trước mặt Bob nói: "Bob à, anh biết đấy, chúng tôi thực sự không thích loại nhạc quá cuồng nhiệt này, hơn nữa chúng tôi đang thiết kế kiểu dáng sản phẩm mới của năm sau, nhiệm vụ vô cùng cấp bách, vì vậy chúng tôi xin được góp ý với anh là anh hãy vặn nhỏ "volume" một chút, hoặc anh có thể đeo tai nghe vào. Bởi vì âm thanh đó ảnh hưởng rất lớn đến tư duy của chúng tôi, khiến chúng tôi không thể tập trung suy nghĩ".

"Gì cơ, anh yêu cầu tôi phải đeo tai nghe à? Đương nhiên là không được rồi, tôi rất ghét phải đeo thứ đó, hơn nữa tôi không nghĩ mình đang làm ảnh hưởng đến người khác. Các anh không thiết kế được sản phẩm mới thì đâu có liên quan đến tôi, anh nói với tôi điều đó đâu có tác dụng gì? Không thiết kế được thì chỉ nói lên sự dốt nát của anh thôi".

Mấy vị kiến trúc sư nhìn thấy dáng vẻ kênh kiệu của Bob đành ngán ngẩm lắc đầu quay về vị trí của mình tiếp tục làm việc.

Cứ như thế, Bob dần dần không được mọi người trong công ty tôn trọng, tất cả các đồng nghiệp đều coi anh ta như

một "Con quái vật". Từ đó không có ai chủ động chào hỏi anh ta nữa, công ty mỗi lần hội họp, cũng không dành vị trí cho anh ta. Đến ngay cả nhân viên tạp vụ thường xuyên lau dọn bàn làm việc cho anh ta, cũng vô cùng lạnh nhạt với anh ta, không đếm xỉa tới anh ta nữa.

Bob cảm thấy mình hơi cô đơn, trong công ty mình dường như trở thành một người ngoài, nhưng anh nghĩ mãi cũng không ra rốt cuộc tại sao lại như thế.

Một lần khi đi tham gia hội nghị, vô tình anh gặp lại người thầy giáo thuở đại học, sau khi hai người hàn huyên với nhau được vài câu, thầy giáo hỏi: "Công việc của em dạo này thế nào rồi hả Bob?" Bob cười đau buồn một cái, rồi kể cho thầy giáo nghe tất cả những đau khổ của mình.

"Ha ha, không có gì mà không nghĩ ra cả. Thực ra tình hình của em, thầy đã được nghe kể rồi. Em không biết chứ ở một bộ ngành khác trong công ty em, cũng có một người là sinh viên của thầy, thầy rất hay gặp cậu đó, tình hình của em, cậu ấy đã kể hết cho thầy nghe rồi. Thực ra đấy tất cả là do em đã phớt lờ sự tồn tại và sự tôn nghiêm của mọi người, vì vậy em mới bị mọi người xa lánh, điều đó cũng rất chính đáng". Thầy giáo hiền từ nhìn cậu học trò yêu quý nói.

"Thế tại sao thầy không sớm nói với em?" Bob nhìn thầy hỏi. "Nếu lúc đó thầy nói với em, liệu em có nghe lời không? Em đương nhiên sẽ không nghe, bởi vì em không nhận thấy hành vi như vậy sẽ gây nguy hại cho mình lớn đến cỡ nào. Bây giờ thì tốt rồi Bob à, em hãy bắt đầu lại từ đầu đi, chỉ khi nào em tôn trọng mọi người, thì mọi người sẽ tôn trọng em. Em hãy tự kiểm điểm mình một lần, rồi sửa chữa lỗi lầm nhé, thêm vào đó là năng lực của em, thầy tin tằng em sẽ rất có tiền đồ." Thầy giáo vỗ vai Bob nói.

"Được rồi, gặp lại em thầy cảm thấy vui lắm, thực ra thầy cũng đang chờ đợi cơ hội này từ lâu. Thầy cũng rất hy vọng được nói chuyện với em, bây giờ lại gặp em thế này, hãy nhớ những lời thầy nói nhé!"

Từ đó về sau, Bob thay đổi hẳn thái độ của mình, dũng cảm thừa nhận sai lầm của mình với các đồng nghiệp. Dần dần Bob cũng được mọi người tha thứ, cứ như thế ba năm trời trôi qua, dưới sự giúp đỡ của lãnh đạo và các đồng nghiệp, Bob đã trở thành phó chủ tịch hội đồng quản trị của công ty.

Bình luận nghề nghiệp:

TẠI SAO CÓ NHỮNG NGƯỜI CÓ NĂNG LỰC NHƯNG LẠI KHIẾN NGƯỜI KHÁC CẢM THẤY PHIỀN CHÁN

Bây giờ chúng ta nói về tình hình của Tony, về vấn đề kỹ thuật, anh hiển nhiên là một nhân viên vô cùng thành công. Bởi vì suy cho cùng anh đã rất khắc khổ học tập kỹ thuật chuyên ngành, luôn tự giác cải tiến kỹ thuật, phát minh ra các máy móc mới, từ đó thúc đẩy sản xuất. Đối với ưu điểm này của anh, bất luận là các đồng nghiệp, hay lãnh đạo đều biết rõ điều này. Do vậy nên chức vụ và lương bổng của anh mới ngày càng tăng vọt.

Nhưng, anh ta đã bị mê hoặc và đánh mất chính mình trên con đường công danh đang ngày càng thăng tiến. Tự làm cho mình trở nên huênh hoang kiêu ngạo, cảm thấy mình là nhân tài ưu tú nhất công ty. Những điều này tạm thời không bàn đến, nhưng thái độ của anh ta đối với các đồng nghiệp cũng có sự thay đổi rất lớn. Hồi anh ta mới vào công ty, anh ta là người hoà đồng dễ mến. Tuy rằng anh ta không thường xuyên chuyện trò với mọi người nhưng trong mắt các đồng

nghiệp, anh ta vẫn là một thanh niên trẻ tuổi có chí tiến thủ. Từ điểm này ta có thể thấy anh là người tương đối biết tôn trọng người khác.

Vậy thì, anh ta tại sao luôn chê cười các đồng nghiệp, lại còn càng ngày càng xem thường họ nữa? Mấu chốt của vấn đề là ở chỗ, do anh có một tay nghề vô cùng tinh xảo, đã mang lại rất nhiều lợi ích cho công ty, cho nên công ty đã cho phép anh trở thành một cổ đông của công ty. Sau khi trở thành một cổ đông, anh tự coi mình như đã trở thành chủ nhân của cả xưởng, bắt đầu hoa chân chỉ tay với các đồng nghiệp, dù với người có năng lực cao hay thấp anh đều nói: "Anh rốt cuộc có phải là một công nhân kỹ thuật không hả? Tại sao không như tôi đây này, cải tiến hơn những máy móc mà mình đang sử dụng, lẽ nào việc ấy cũng cần tôi phải nhúng tay vào hay sao?". Anh luôn lấy quan điểm của mình ra để áp đặt cho người khác.

Tony luôn cho rằng: "Mình mới là người thực sự được học hành tử tế, bọn họ chỉ là những công nhân kỹ thuật bình thường thì làm được gì. Mình bây giờ đã là một cổ đông rồi, họ chẳng khác gì đang làm việc cho mình, nếu mình còn phải khiêm tốn lễ độ với họ, thì xem ra mình không hề có chút năng lực gì rồi".

Từ việc anh ta bắt mọi người ở lại làm thêm giờ để làm theo phát minh mới của anh cũng có thể thấy, anh cơ bản không thèm để ý đến suy nghĩ của người khác, mà cứ theo ý thích của mình mà làm, luôn cho rằng chỉ việc của mình mới là quan trọng. Người công nhân kia chỉ vì gia đình có việc, không tiện ở lại làm thêm, nhưng trong mắt anh thì đây mãi mãi không là lý do chính đáng. Chỉ vì muốn sớm được nhìn thấy cái thành quả không quan trọng lắm của mình, mà anh

ta bắt buộc người khác phải thất hứa. Hiển nhiên, anh ta đã không để ý đến sự tôn nghiêm của người khác.

Trong tình huống chưa được người khác đồng ý mà đã dùng tiền của người ta đi mua cổ phiếu, hành vi này là vô cùng nghiêm trọng rồi. Anh ta coi như đã xem mình là người chủ trì có thể tự quyết định tất cả. Tự anh ta cảm thấy loại cổ phiếu này có thể lên, thì không cần xem những người khác có đồng ý hay không, lập tức thay họ đi mua cổ phiếu, đây chính là loại người thích làm thế nào thì làm thế ấy một cách cực đoan.

Người mà không cần để ý đến sự tồn tại của người khác như anh, thì thất bại cũng là điều hiển nhiên.

Trong công việc kiếm kế sinh nhai, người như Bob cũng không phải là ít gặp. Bob sở dĩ như vậy, cũng bởi vì lúc anh ta còn đi học, anh ta đã là một sinh viên quá xuất sắc, trong công việc anh ta cũng vô cùng xuất chúng. Chính vì như thế, cái cảm giác tự cho mình quá tuyệt vời đã vượt qua cả giới hạn cho phép.

Chính vì anh ta làm việc quá xuất chúng, cho nên công ty đã chấp nhận cả thói làm việc quá ngang ngược của anh, một thói quen không tốt khi làm việc là đến muộn về sớm của anh. Trong mắt Bob, những đồng nghiệp đó đều là một lũ vô dụng bất tài chỉ mình mới là nhân tài xuất chúng. Anh ta từ trước đến nay cũng không cần để ý xem những hành vi của mình có làm ảnh hưởng đến người khác hay không, vào lúc các đồng nghiệp đang chuyên tâm suy nghĩ về công việc, anh ta lại bật to loại nhạc cuồng nhiệt bốc lửa, vậy mà khi mọi người góp ý với anh, anh còn cười cạnh khoé họ một cách châm chọc, chứ không hề nghĩ rằng mình đã sai. Theo anh, chỉ cần mình thích nghe loại nhạc nào đó, thì mình có quyền

làm như thế, mọi người thích nghe hay không, cũng không liên quan gì đến anh ta cả.

Tuy là một người tài giỏi và có năng lực công tác tốt, nhưng tính tự kiêu của anh ta quá lớn, anh ta không thèm để ý đến suy nghĩ của người khác, không tôn trọng mọi người, đến hội nghị của công ty, anh ta cũng không để ý đến. Vì vậy, mọi người trở nên xa lánh anh, lấy thái độ lạnh nhạt để đáp lại thái độ của anh với mọi người, ngay đến nhân viên tạp vụ cũng thay đổi thái độ với anh ta một cách khó hiểu.

May mà, Bob, dưới sự chỉ bảo của người thầy, đã hiểu ra sai lầm mà mình đã phạm phải và nhìn ra sự nguy hại to lớn của nó. Thế là, anh đã dũng cảm nhận sai lầm, thay đổi khuyết điểm tự coi mình là trung tâm, cuối cùng nhờ thái độ khiêm tốn của mình anh đã thành công trong việc hoà nhập vào đoàn thể.

Ý kiến của chuyên gia:

TẦM QUAN TRỌNG CỦA VIỆC TÔN TRỌNG NGƯỜI KHÁC

Thực ra, trong công ty nào cũng đều có vô vàn các kiểu nhân viên "tự coi mình là trung tâm", nếu nói về những người phải hợp tác với anh ta nhiều nhất, và cũng là người phải nhận nhiều tai hoạ nhất thì phải nói đến các đồng nghiệp của anh ta.

Nhưng chúng ta có thể thay đổi họ được không? Vì đối với công ty mà nói, họ lại là những nhân tài có ích. Vậy chúng ta nên sửa chữa khuyết điểm này cho họ bằng cách nào?

Những người như Tony luôn luôn vô tình phát huy "chủ nghĩa anh hùng cá nhân" của mình. Họ luôn ảo tưởng về tài

năng và quyền lực của mình. Để thay đổi họ nên học cách tự nhìn nhận mình một cách khách quan, bất luận ở phương diện nào, cũng luôn phải để cho cảm giác ưu việt kia của mình tối thiểu hoá, bỏ ngay thói quen không coi ai ra gì, phải học cách lắng nghe ý kiến của người khác.

Học cách tôn trọng người khác, thường xuyên trao đổi với cấp dưới và các đồng nghiệp, để hiểu được việc của người khác cũng quan trọng như việc của mình. Phải tự nhận thức được, dù là người như thế nào, cũng nên bình dị dễ gần và thường xuyên giao lưu với những người có năng lực bình thường, còn như Tony, tuy anh rất thông minh, tay nghề cao, nhưng do không tôn trọng mọi người nên vẫn không được mọi người hoan nghênh.

Hơn nữa, thành công của mình cũng cần sự hợp tác giúp đỡ của mọi người mới có thể thực hiện được. Chúng ta có thể tưởng tượng, nếu chỉ dựa vào sức lực của cá nhân mình thôi, thì bất luận như thế nào ta vẫn chỉ một mình đơn độc, vì vậy nếu tự biến mình trở thành một cá nhân cô lập khỏi đoàn thể, thì khi công ty cần giảm bớt nhân lực, bản thân mình sẽ là người dễ bị sa thải nhất.

Nhất định phải để bản thân mình nhìn thấy lực lượng của tập thể, bởi vì công ty là một tập thể, dù bạn có tài giỏi như thế nào đi nữa, cũng chỉ là một thành viên trong đó, vai trò của bạn trong tập thể cũng chỉ ở một mức độ nào đó. Vì thế chỉ khi bạn hợp lực cùng với tập thể, bạn mới có tác dụng. Nếu bạn cứ chỉ giẫm chân tại chỗ, không biết hợp tác cũng như không biết tôn trọng mọi người, mà còn không nhận thức được điều đó thì những khuyết điểm này sẽ mang đến những hậu quả đáng sợ, vậy thì bạn cần phải mau chóng tìm gặp lãnh đạo và các nhân viên cũ để tâm sự.

Sau đó cần phải thân thiện với các đồng nghiệp của mình, hoà nhập với tập thể, trở thành một thành viên trong đó. Tuyệt đối không được coi cái khuyết điểm đó là cá tính riêng của mình.

Trong thế giới mà nhân tài có ở khắp nơi, sực mùi cạnh tranh này, nếu không có tinh thần khiêm tốn, có tính kỷ luật, mà vẫn muốn mình trở nên nổi trội, thì còn khó hơn cả lên trời.

Những người như Bob, nếu muốn sửa chữa khuyết điểm của mình, phải biết vứt bỏ đi tính tự đánh giá cao bản thân, học cách hợp tác, đoàn kết với mọi người. Sau đó tự tạo ra cho mình một môi trường có lợi cho việc phát huy và thể hiện bản thân. Khi làm việc ở công ty, cần chịu khó tìm ra ưu điểm của lãnh đạo và các đồng nghiệp, tôn trọng nhân cách và suy nghĩ của họ. Khi làm việc với các đồng nghiệp, phải biết nghĩ cho họ, hết sức tránh xung đột với họ.

Bạn cũng cần phải nghiêm khắc hơn một chút với bản thân, tự giác tuân thủ các quy tắc đã được đề ra. Bạn thử nghĩ mà xem, nếu ai cũng như mình, thích tỏ ra quan trọng ở công ty, hôm nào đi làm cũng đến muộn về sớm, một công ty như vậy thì làm sao còn tiếp tục tồn tại được nữa. Hãy học cách khiêm tốn trước mọi người, bởi vì chỉ có sự hướng dẫn giúp đỡ của mọi người, bạn mới có thể thành công được. Cũng chỉ có như vậy, tài năng của bạn mới không bị mai một, các cấp lãnh đạo và đồng nghiệp mới có thể công nhận bạn. Mà cơ hội thành công của bạn cũng nhiều hơn rất nhiều.

Điều sai phạm 9:
THÍCH TUNG TIN ĐỒN NHẢM

Chúng ta làm việc trong văn phòng luôn nghe thấy những lời ong tiếng ve khiến mọi người bị thu hút, bị nghi ngờ thậm chí bị tổn thương nghiêm trọng. Thỉnh thoảng chúng còn làm ta cảm thấy ngượng ngùng, gượng gạo. Vậy hãy nghĩ lại xem mình có thói quen nói xấu người khác không? Muốn được đồng nghiệp tín nhiệm, bạn hãy bỏ ngay thói quen này, nếu không thì cũng lấy đó là bài học để tự răn mình.

TỪ KHÔNG NÓI CÓ CỦA SUSAN

Helen là nhân viên làm ở bộ phận tiêu thụ hàng hoá của công ty, cô không chỉ xinh đẹp mà còn là một nhân viên có năng lực. Thành tích tiêu thụ hàng hoá của cô luôn đứng đầu danh sách, được giám đốc thường xuyên khen ngợi.

Đồng nghiệp của Helen là Susan làm thư ký trong văn phòng. Susan cũng là một cô gái xinh đẹp và có năng lực. Nhưng có một điều cô luôn làm người khác cảm thấy khó chịu, đó là thích nói những lời hết sức hoang đường trước mặt mọi người.

Susan yêu thầm tổng giám đốc, vì thế mỗi khi thấy tổng giám đốc khen ngợi Helen là cô rất ghen tức. Cô thề nhất định làm cho danh tiếng của Helen bị hoen ố, khiến cô ấy

phải rời khỏi công ty. Thế là, sau mỗi lần hết giờ làm việc, cô luôn ngấm ngầm theo dõi Helen xem cô ta hay đi đến những nơi như thế nào, tiếp xúc với loại người nào, v.v...

Một lần, Susan nhìn thấy Helen chào hỏi một cụ già ngẫu nhiên gặp trên đường. Cô cho rằng quan hệ giữa hai người họ có vấn đề. Thế là, ngay sáng hôm sau, cô bắt đầu tuyên truyền khắp văn phòng rằng cô thấy Helen đứng trong một góc phố hôn nhau với một lão già. Dù cô diễn tả rất hình tượng, nhưng không ai tin cô.

Có người chất vấn lại cô: "Susan này, lần trước cô nói rằng Helen có một đứa con riêng, hôm nay lại nói cô ấy hôn nhau với một ông già. Rốt cuộc là thật hay giả đây? Chúng tôi đều cảm thấy lời nói của cô không chân thực, hơn nữa tại sao việc gì của cô ấy cô cũng biết thế?"

"Đương nhiên là tôi biết, tôi thường xuyên ở bên tổng giám đốc, có một số tin tức, tôi đương nhiên biết rõ hơn mọi người. Chị thấy bộ dạng của Helen bây giờ đấy, cô ta luôn tìm hết cách này đến cách khác để dụ dỗ tổng giám đốc, nhưng tổng giám đốc sẽ không trúng mỹ nhân kế của cô ta đâu, cô ta còn cảm thấy mình hấp dẫn người khác nữa chứ." Susan bĩu môi nói. Nhưng khi Susan nhận thấy, các đồng nghiệp hầu như không tin những lời cô nói, cô hơi có phần lo lắng. Cô hỏi lại mọi người: "Mọi người không tin tôi, đúng không? Rồi sẽ có một ngày mọi người phải tin tôi." Sau khi nói xong, Susan giận dỗi bỏ về chỗ ngồi.

Thế là, Susan càng ngày càng coi trọng những hành động theo đuổi, truy tìm dấu vết của Helen. Có rất nhiều lần, chỉ vì đi theo Helen để tìm dấu vết, nên đến tận nửa đêm cô mới về đến nhà. Chính vì vậy nên mỗi lần đi làm, trông mặt mày

cô đều nhợt nhạt, có đồng nghiệp nhìn thấy bộ dạng cô như vậy, liền giễu cợt cô: "Susan, có phải cô thích anh chàng nào đó rồi không, trông tinh thần của cô sa sút quá".

"Nói gì thế, tôi thích người ta à? Có rất nhiều người theo đuổi tôi, nhưng có nhiều nguyên nhân khiến tôi cảm thấy khó xử, nên mới ra nông nỗi này." Susan ra dáng vẻ kiêu ngạo nói.

Lời nói của cô ta lập tức thu hút sự chú ý của mọi người. Có một đồng nghiệp nam sợ Susan không nói ra lời, liền nói: "Người thích Susan của chúng ta nhất định phải có hàng đống, hàng đống ấy chứ. Mấy hôm trước, khi tôi đang ngồi với các bạn tôi. Bọn họ nói cô thư ký ở văn phòng bọn họ có đến ba chàng bạt mạng theo đuổi. Tôi cười bởi họ đúng là ếch ngồi đáy giếng, tôi kể cô Susan ở công ty chúng ta, không kể đến những người ngầm theo đuổi cô, những chàng trai công khai theo đuổi cô ấy, ít ra cũng đến 14-15 người. Kết quả là bọn họ bắt tôi giới thiệu cho họ người đẹp của chúng ta".

"Thế cậu đã đồng ý giới thiệu cho bọn họ chưa?" Các đồng nghiệp vồn vã hỏi.

"Đương nhiên không thể đồng ý được, bọn họ đúng là nằm mơ giữa ban ngày, tôi làm sao có thể mang người đẹp trong tim mình đi giới thiệu cho người khác đây?"

"Cô thử nói xem nào Susan, chúng tôi rất muốn biết, chàng trai nào đã làm cô khó xử như vậy? Biết đâu chúng tôi có thể giúp đỡ cô" Các đồng nghiệp tranh nhau hỏi.

Susan nhanh chóng bị những lời nịnh nọt đó làm hoa mắt chóng mặt. Cô ra bộ ngượng ngùng, thuận miệng nói bừa rằng: "Kỳ thực, tôi thực sự không muốn nói ra".

"Nhưng chúng ta ăn ở với nhau tốt như thế, không nói cho các cậu nghe thì cũng không phải lắm. Nhưng, mọi người phải hứa với tôi rằng, sau khi nghe xong nhất quyết không được nói với ai khác".

Ngập ngừng một lát, cô nói tiếp: "Kỳ thực, người này mọi người đều biết cả." Cô ta nói như vậy càng khiến mọi người tò mò, họ tranh nhau nói: "Rốt cuộc là ai nào?"

"Là Tổng giám đốc của chúng ta". Nói xong, Susan lại làm ra cái vẻ ngượng ngùng xấu hổ.

"Làm sao như thế được? Cô không lừa chúng tôi ch ? Tổng giám đốc dường như có quan hệ rất tốt với Helen cơ mà?" Các đồng nghiệp hiển nhiên không tin.

"Tôi đâu dám đùa chuyện hệ trọng như thế này chứ? Mấy hôm trước, khi hết giờ làm việc đợi mọi người đã về hết, anh ấy mới thổ lộ với tôi. Anh ấy nói Helen cứ quấn lấy anh ấy, nhưng người mà anh ấy thích thực sự lại là tôi." Susan giải thích.

Thế là, việc này mau chóng lan nhanh khắp nơi. Nào là Helen lẳng lơ cố tình hấp dẫn tổng giám đốc, nào là tổng giám đốc đã ngỏ lời với Susan. Lúc đầu chỉ là những lời tuyên truyền trong phòng làm việc, cuối cùng thì cả công ty đều ầm ĩ bởi những tin này.

Kết quả, Helen không chịu nổi sự nhạo báng của mọi người, xin từ chức. Còn tổng giám đốc cũng đã điều tra ra những lời hoang đường đó đều từ miệng Susan mà ra.

Sau đó, mọi người thấy tổng giám đốc gọi Susan vào phòng làm việc của mình, một lúc sau, Susan nước mắt giàn giụa bước ra, rồi dọn dẹp đồ đạc của cô. Sau khi bộ phận kế toán đưa lương cho cô, cô liền rời khỏi công ty.

SỰ KHỔ NÃO CỦA MARIE

Ông Linciln - chồng của dì Marie là trưởng phòng trong một công ty. Vì vậy sau khi tốt nghiệp đại học Marie đến công ty đó làm việc. Nhưng vì Marie hay thích bàn luận về người khác, nên trong công ty không có ai yêu quý cô. Thực ra, khi mọi người biết là tự cô nói, họ đều chất vấn cô đến mức làm cho cô cảm thấy xấu hổ ngượng nghịu. Nhưng cô vẫn cứ chứng nào tật nấy, không hề có sự thay đổi. Cô dựa vào địa vị của chú để lấy một số tư liệu về người khác nên cũng thường hay bàn luận về người khác.

Marie là người nói nhiều, cô thường nói từ lúc bắt đầu đến công ty đến khi tan tầm, cô nói không ngừng: "Tôi nói cho chị nghe một bí mật nhé, nhưng chị không được nói cho ai biết đâu đấy." Marie nói với một nữ đồng nghiệp ngồi bên cạnh.

"Ok, thế chuyện gì vậy?" Cô đồng nghiệp đó hiển nhiên bị cuốn hút bởi cái bí mật mà Marie đang muốn nói.

"Tôi để ý thấy, Walter và Julia gần đây hay về rất muộn. Tôi rất ngạc nhiên. Có một lần đã hết giờ làm việc, tôi để quên đồ nên phải quay lại lấy. Vô tình tôi phát hiện họ đang ngồi bên nhau." Marie nói với vẻ thần bí.

"Thế có gì đáng ngạc nhiên đâu? Họ có thể là đang làm việc với nhau." Cô đồng nghiệp nói.

"Chắc chắn có vấn đề, chị thấy đấy, họ đều đã có gia đình cả rồi, còn làm cái việc đó. Thật là không biết xấu hổ." Marie nói.

Nữ đồng nghiệp đó dường như đã hiểu được ý của Marie, gật gật cái đầu. Việc đó qua đi. Nhưng đến ngày thứ ba. Jessica lại nói với nữ đồng nghiệp đó: "Cô biết không? Tôi nghe thấy Marie nói, cô ta lại thấy Walter và Julia ngồi với nhau vô cùng thân thiết..."

Việc đó bắt đầu bùng phát, đến mức cả công ty đều cho rằng Walter và Julia có quan hệ tình tứ với nhau.

Sau một thời gian, Marie lại có một mục tiêu mới. Cô ta lại bắt đầu tuyên truyền với các đồng nghiệp một bí mật mới.

"Tôi nói cho các chị nghe một bí mật nhé, nhưng các chị phải hứa với tôi là không nói cho người khác nghe." Cô lại bắt đầu với đồng nghiệp như vậy.

"Việc gì thế? Gì mà bí mật thế?" Mọi người hỏi.

"Có một cô vừa mới đến, tên là Nancy. Vừa tròn mười chín tuổi, gần đây nghe nói cô ta bị chiếm đoạt rồi, sau đó cô ta làm người tình của người đó luôn." Marie nói nhỏ.

"Cái gì? Có lẽ cô nói hơi quá rồi. Những điều như thế khi chưa xác thực một cách chắc chắn, thì không nên nói ra. Nếu không sẽ sinh chuyện đấy." Các đồng nghiệp đều lấy làm không vui và khuyên bảo cô.

"Đương nhiên là thật! Nếu các cô không tin, thế thì tôi không nói nữa." Marie nhìn mọi người bằng ánh mắt coi thường, rồi quay về chỗ ngồi của mình.

Sau đó một thời gian, Marie lại bắt đầu rêu rao.

"Mọi người biết không? Cô Nancy đó có bầu rồi đó". Cô thì thầm với hai cô đồng nghiệp bên cạnh.

"Cô toàn nói bừa, người ta còn chưa lấy chồng đấy, cô đừng nói như thế." Hai đồng nghiệp đó đương nhiên không tin lời cô.

"Đều là thật đấy, sắp được hai tháng rồi." Marie nói một cách vô cùng chắc chắn.

Lại một thời gian nữa qua đi, công ty bất ngờ triệu tập một cuộc họp, biểu dương Walter và Julia. Nói rằng dạo này họ hay làm thêm giờ, hoàn thành tốt phương án sách lược tương lai của công ty. Thêm vào đó, do nhiều lý do, công ty đã

cách chức chủ nhiệm của ông Linciln - chú của Marie và đưa Walter lên thay thế.

Bình luận nghề nghiệp:

NGUỒN GỐC CỦA NHỮNG LỜI ĐỒN NHẢM

Kỳ thực, những lời ong tiếng ve trong mỗi công ty, có thể phân thành hai tình huống: Một là, việc đó là có thật; Loại còn lại là vô cớ sinh sự, hoàn toàn bịa đặt ra. Nếu như là có thực, bất luận mọi người nói hay không, dần dần mọi người cũng đều biết. Vì vậy, điều này cũng không gây hấp dẫn lắm để người ta đi tuyên truyền. Nếu như không có, hoàn toàn là bịa đặt, thì dần dần, không chỉ sự công kích tự tan vỡ mà người đặt điều và người bị đặt điều đều trở thành người bị hại.

Câu nói cũng có tác dụng rất lớn trong việc hình thành nên các lời đồn nhảm. Những tin tức mà ta vô tình nghe được, cũng biến thành những lời đàm tiếu khi ta nói ra. Những lời phát biểu không có ác ý và những sự việc không có thật cũng trở thành những lời đàm tiếu. Có lúc, sự tưởng tượng của chúng ta và cách giải thích sai về sự thật cũng là nguồn gốc của những lời đàm tiếu.

Rất nhiều các lời đồn nhảm, đều do chúng ta không hiểu hết về một việc nào đó, nhưng lại nóng lòng muốn làm sáng tỏ nguyên nhân, còn có rất nhiều người, họ nghe được điều gì thì tin luôn điều đó, lại còn đem những tưởng tượng và lý giải không đúng đắn của mình thêm mắm thêm muối vào, gộp cả vào đó những sự việc chẳng có liên quan gì, tạo thành những sự việc tưởng như có mà thực chất là không có. Còn nữa, bởi vì họ không đạt được cái "Tin lớn", liền tự tạo ra nhiều các "Tin nhỏ". Còn có không ít người, họ sợ thiên hạ chưa đủ loạn, thế là dụng tâm tạo ra các lời đồn nhảm.

Chúng ta mỗi ngày ở công ty, nhìn thì tưởng như rất tĩnh lặng, nhưng thực tế lại là cái cống ngầm chảy xiết. Có rất nhiều người mang chuyện riêng cần giữ kín của người khác mà mình vô tình biết được đem ra làm trò cười. Còn có một số người, rõ ràng mình nhìn thấy là "một", nhưng khi tuyên truyền cho người khác cái bí mật đó, thì không nói với họ rằng cái mình nhìn thấy không chỉ là "một", mà lại là "hai", là "ba". Còn có những người tồi tệ hơn, rõ ràng mình chẳng nhìn thấy cái gì, nhưng lại nói với người khác là cái gì mình cũng thấy.

Người nào có khuyết điểm này, nếu không tự biết mà sửa, sẽ không chỉ làm mất đi sự tín nhiệm của các đồng nghiệp, mà còn có thể làm người khác phải trở thành một đối thủ đáng gờm. Bởi vì, mỗi việc bạn nói ra, người khác nhìn như là dửng dưng, nhưng thực tế họ lại rất chú ý. Có lúc, nó còn liên quan tới lợi ích của một số người. Như thế, người ta sẽ không do dự mà trả thù bạn. Từ đó làm bạn bị tổn thương nặng nề.

Vậy thì, tại sao chúng ta lại có cái thói quen đàm tiếu về chuyện riêng của người khác, tạo ra các tin vịt để sinh sự đây? Có lúc ở công ty nơi mà ta làm việc, do mọi người không hiểu biết rõ về nhau, mà các vị lãnh đạo lại không quan tâm đến các nhân viên của mình, hoặc không chú ý đến cách nhìn của nhân viên trong công việc, dần dần sẽ dẫn đến sự xuất hiện của các tin đồn nhảm.

Ngoài ra, còn có một loại nguyên nhân nữa, chính là những người muốn được mọi người trong công ty coi trọng, mà trở thành nhân vật chính. Thế là, họ cùng chia xẻ với một số người những tin tức lặt vặt mà người khác không biết.

Còn có một loại nguyên nhân nữa, đó là thói quen nói lảm nhảm. Người như thế rất xem trọng các đồng nghiệp. Sau khi hết giờ làm việc, họ sẽ đem về nhà tất cả từ những hy vọng, thất vọng, sự thành công hay thất bại của các đồng nghiệp và

các loại vấn đề khác nữa. Còn buổi sáng khi đi làm, sẽ mang tất cả những chuyện về gia đình mình đến phòng làm việc. Họ có lúc là vì muốn chia sẻ tâm sự, chứ không có ác ý gì. Họ chỉ là hy vọng có thể thổ lộ tất cả những suy nghĩ của họ với các đồng nghiệp xung quanh.

Bên trên chúng ta đã đưa ra hai ví dụ, Susan tung tin đồn nhảm như thế, là có ác ý. Mục đích của cô ta là làm hoen ố danh dự của Helen, làm tan vỡ mối quan hệ giữa Helen và tổng giám đốc, bởi vì cô yêu thầm tổng giám đốc, nên không muốn bất cứ ai tiếp cận với tổng giám đốc. Chính suy nghĩ ích kỷ này đã làm cô không những mắc phải lỗi lầm không thể tha thứ được mà còn dẫn cô đến thất bại.

Còn cô Marie, chỉ vì nhờ vào chú làm trưởng phòng, nên thu được một ít tin tức, dù đó là việc tốt hay việc xấu đều không giữ được ở trong lòng, mà phải nói ra với người khác. Để thu hút người nghe, cô ta không thèm để ý đến sự thật khách quan, còn thêm mắm thêm muối để thổi phồng sự việc lên. Kết quả, không chỉ làm hại đến người khác, mà còn hại cả chính bản thân mình.

Ý kiến của chuyên gia:

MƯỜI CÁCH KHẮC PHỤC NHỮNG LỜI TUYÊN TRUYỀN NHẢM

Nếu chúng ta có thói quen tuyên truyền tin nhảm thì chúng ta nên sửa như thế nào?

1. Im lặng là vàng.

Chúng ta phải học cách nghe nhiều nói ít, bởi vì phòng làm việc không phải là nhà mình. Phải biết rằng, có những lời một khi ta đã nói ra, sẽ vĩnh viễn không thể thu lại được.

Nếu tư tưởng của chúng ta bị kiềm chế bởi rất nhiều sự bực bội mà không thể thoát ra được, ta sẽ rất khó chịu. Nếu vậy, hãy tìm một vài người bạn thân của mình, coi bọn họ như cái "thùng rác", sau đó hãy "trút" tất cả các vấn đề của mình vào.

Nếu làm như thế, họ nhất định phân tích giúp bạn điều hơn lẽ thiệt. Cho dù không giải quyết được chuyện gì thì những nỗi bực dọc trong lòng bạn cũng bớt được phần nào.

2. Cần nhận thức mình một cách khách quan.

Chúng ta không nên coi thường bản lĩnh của những người hay đặt điều. Thực ra, họ có đầy đủ khả năng thấy rõ ràng sự thật và họ còn có thể thêu dệt để không từ bỏ mục tiêu mà quyết tâm theo đuổi dấu vết, và họ cũng không sợ bị người ghét bỏ, mà còn đem những câu chuyện mình nhìn thấy, nghe thấy, thậm chí tự mình bịa đặt ra, giảng giải một cách lưu loát, vô cùng khéo léo. Họ luôn lấy việc bịa đặt và phao tin vịt làm trò vui cho mình.

3. Cần bắt mình giữ kín như bưng.

Có lúc ở công ty chúng ra nghe thấy một số điều liên quan đến chuyện riêng tư của các đồng nghiệp khác. Lúc đó, chúng ta phải tự kiềm chế mình, không được tuỳ tiện nảy sinh tính hiếu kỳ. Cho dù mình có biết rõ về diễn biến của cả câu chuyện đó, cũng không nên nói cho mọi người. Nếu bạn không làm như thế, bạn hoàn toàn có thể mất đi sự tín nhiệm của các đồng nghiệp đối với bạn, trong lòng họ từ đó sẽ luôn có ý thức cảnh giác đối với bạn.

4. Phải tự nhận thức được tính nguy hiểm bên trong của nó.

Nếu chúng ta đặt điều cho người khác, trong những tình huống thông thường, họ có thể sẽ không để ý. Nhưng nếu chúng

ta làm quá chớn, đối phương hoàn toàn có thể tính sổ với ta trước pháp luật, họ có thể tố cáo chúng ta bởi ta đã xâm phạm đến danh dự của họ, và quy ta với tội vu khống.

5. Nâng cao phẩm chất của bạn.

Vì trong công ty, những nhân viên ưu tú sẽ bị những nhân viên bình thường không có gì nổi bật đả kích và muốn lật đổ. Mà tung tin đồn nhảm chính là một trong những cách thông dụng nhất. Vì vậy, chúng ta không được liệt mình vào danh sách những người bình thường đó, mà hãy đứng về phía đội ngũ những người ưu tú kia. Có như thế, mới làm cho mọi người thấy mình không có phẩm chất gì kém để mà đặt điều.

6. Không nên "thì thầm" với người khác.

Nếu chúng ta không có điều gì khuất tất, có thể cất cao giọng mình mà nói. Nếu chúng ta không dám cất giọng mà nói như bình thường được, mà nói cứ như thì thầm vào tai với một người nào đó, thì cho dù chúng ta không nói xấu người khác, cũng khiến cho người khác cảm thấy ta đang ngấm ngầm điều gì đó nên không dám nói cho mọi người biết.

7. Không được cho phép mình sa đọa.

Nếu có ai đó muốn nói xấu người khác với bạn. Bạn phải mỉm cười mà đối đãi với họ, chứ không được tham gia bình luận với họ. Bởi vì, cái mà đối phương chờ đợi chính là câu trả lời của bạn, nếu bạn mà trúng kế của họ, thì những lời bạn nói sẽ mau chóng trở thành luồng tin truyền đến tai những người khác nữa.

8. Không nên nói hết quá khứ của mình cho các đồng nghiệp.

Mỗi người đều có quá khứ riêng của mình, nhưng tất cả đều đã trở thành dĩ vãng. Bây giờ nhắc lại thì có tác dụng gì?

Lại còn có thể trở thành tư liệu để mọi người mang đi đàm tiếu. Hơn nữa, bản thân ta cũng không nên mang chuyện riêng tư của các đồng nghiệp ra làm tiêu đề để nói chuyện.

9. Nói chuyện cũng phải có chừng mực.

Trong khi làm việc chúng ta có thể vô tình nói những điều mà không có lợi cho người khác, mà chúng ta cần suy nghĩ một chút, bất luận là điều gì, khi đã nói ra khỏi miệng, đều có thể làm tổn thương đến người khác.

10. Không được trở thành một người tuyên truyền "những lời nói nhảm".

Ở chỗ đông người rất dễ sinh ra các lời ong tiếng ve. Có những lúc do chúng ta không cẩn thận nên vô tình đã trở thành một bình luận viên, ví dụ như nếu lãnh đạo thích một ai đó, người đó lại cũng có những tiếng tăm gì đó, lúc đó trong lòng ta cũng có những suy nghĩ riêng của mình, nhưng tốt nhất ta không nên nói ra, để tránh phát sinh những hậu quả mà ta không lường được.

Điều sai phạm 10:
LÀM VIỆC KHÔNG PHÂN BIỆT VIỆC CHÍNH VIỆC PHỤ, VIỆC GẤP VIỆC KHOAN

Phải chăng ngày nào bạn cũng rất bận rộn, bị những công việc quá phức tạp hàng ngày giày vò đến đau đầu nhức óc? Vậy thì, bắt đầu từ hôm nay, bạn hãy tự sắp xếp công việc cho mình, phân biệt rạch ròi việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan. Sau đó hãy triệt để loại bỏ "Những bận rộn giả dối" nếu có.

JESSICA PHẢI LÀM THẾ NÀO?

Jessica tính tình thận trọng, làm việc rất cẩn thận, thiết thực. Hiện giờ cô làm thư ký cho một công ty thương mại. Sáng nào cô cũng là người đầu tiên đến phòng làm việc, nhưng khi về lại là người về cuối cùng. Quy mô của công ty không phải là lớn lắm, tất cả cũng chỉ có mấy chục người, nhưng hôm nào Jessica cũng bận đến hoa mắt chóng mặt, sức cùng lực kiệt.

Nếu có ai hỏi cô công việc thế nào, thì lần nào cô cũng trả lời rằng: "Bận, bận đến stress!" Đương nhiên, những lời cô nói cũng có những căn cứ nhất định. Cô bận vô cùng, nhưng sếp không bao giờ khen thưởng cô, thậm chí còn nói cô làm việc cẩu thả, tuy rằng Jessica cảm thấy rất tủi thân, nhưng có thể làm thế nào đây? Có một số việc đúng là như vậy.

Vào một buổi sớm nọ, Jessica đến phòng làm việc rất sớm vì sắp đến cuối tháng rồi, nên cô phải viết gấp bản báo cáo tổng kết. Thế là cô đem những bảng biểu, tư liệu của cả tháng qua trải ra khắp bàn, rồi dựa vào đó phân tích tổng kết. Lúc cô đang mải miết vùi đầu vào làm việc, các đồng nghiệp mới lục đục kéo đến.

Hôm đó giám đốc đến công ty tương đối muộn, mãi đến trưa mới nhìn thấy giám đốc thong rong từ ngoài bước vào. Vừa đến công ty ông đã đến chỗ Jessica nói: "Jessica, cô in cho tôi bản hợp đồng này ngay, đến chiều tôi còn phải đi gặp khách hàng." Jessica ngẩng đầu lên nhìn rồi lập tức đáp lại: "Vâng!".

Vừa hay lúc đó một trưởng phòng bước vào nói với Jessica:"Hôm nay đã là cuối tuần rồi, chiều nay phòng chúng tôi họp, bảng báo cáo tổng kết công tác lần trước cô đưa cho tôi dùng xong rồi, chiều nay lúc họp cô lại đưa tôi một bản nhé!" "Vâng, tôi nhớ rồi, tôi sẽ đưa cho anh vào lúc bắt đầu họp." Nói xong, cô lại bắt đầu làm bản tổng kết cuối tháng của mình.

Đến chiều, cô nhìn thấy bản tổng kết chỉ còn vài mục nữa là xong. Thế là cô nghĩ bây giờ nhanh chóng làm nốt bảng tổng kết này, sau đó có thể yên tâm đi in bảng hợp đồng và làm bảng tổng kết công tác cho bọn họ. Nhưng vào lúc Jessica sắp làm xong bảng tổng kết, anh trưởng phòng kia lại đến và nói một lát nữa là họp rồi, hỏi Jessica đã hoàn chỉnh bảng tổng kết công tác chưa. Lúc đó Jessica đến đầu cũng chẳng dám ngẩng lên và nói : "Sắp, sắp xong rồi." Thế là, anh trưởng phòng nọ bước ra khỏi phòng.

Một lúc sau, cô cuối cùng cũng làm xong bảng tổng kết cuối tháng. Sau đó, cô bắt đầu tìm trên máy vi tính bảng tổng

kết mà trưởng phòng nọ yêu cầu. Trong lúc cô đang mở văn bản, vẫn chưa in kịp hợp đồng thì giám đốc cầm cặp sách đi đến, nói: "Jessica đưa tôi bản hợp đồng nào, tôi phải đi ngay bây giờ, nếu không tôi trễ hẹn với họ mất."

"Xin giám đốc chờ cho một chút, tôi sẽ tìm luôn và in ngay bây giờ." Jessica vội vàng nói.

"Cái gì, bây giờ mà cô vẫn chưa in à? Chẳng phải tôi đã nói với cô từ trưa sao? Thật chẳng biết hàng ngày cô làm cái gì, lúc nào cũng làm loạn hết cả lên. Trong vòng năm phút cô phải giao ngay bản hợp đồng cho tôi, nếu không ngày mai không cần đi làm nữa." Giám đốc bực dọc quát.

Có thể là bởi vì giám đốc rất tức giận, nên Jessica mới in bản hợp đồng trước, không đến năm phút sau, cô vội vàng mang đến cho giám đốc bản hợp đồng đã được in. Giám đốc tức giận cầm lấy bản hợp đồng rồi nói: "Cái thói quen này của cô phải sửa ngay đi nếu không sẽ không có lợi cho cô đâu." Nói rồi ông ta đi luôn.

Jessica đứng sững người ở đó, không biết phải làm như thế nào thì mới tốt đây.

NĂNG LỰC CỦA LINBURG

Linburg là trưởng phòng ngành nghiệp vụ trong công ty, anh năm nay hơn 30 tuổi, là một người nhanh nhẹn hoạt bát, có năng lực. Những nhân viên do anh quản lý cũng đều là những người nhanh nhẹn biết việc cả, bất luận làm việc tại công ty hay ra ngoài tiếp khách, họ đều làm việc rất rõ ràng, mạch lạc đến mức người khác không thể tìm ra một lỗi nhỏ nào. Chính vì vậy nên bất luận là bộ ngành của anh ta hay bản thân anh ta đều thường xuyên được công ty khen thưởng.

Sở dĩ họ thành công như vậy là vì kỹ năng quản lý của Linburg rất khôn khéo. Lúc nào thì nên làm việc gì, các nhân viên dưới quyền anh đều nắm rất rõ. Họ nắm bắt rất rõ những việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan. Vì vậy, từ xưa đến nay không ai thấy trong ngành của họ có hiện tượng rối loạn nào.

Anh cũng đối đãi với nhân các nhân viên của mình rất tốt, và coi tất cả mọi người đều là bạn. Một lần, có một nhân viên thuộc anh quản lý tìm gặp anh hỏi: "Hôm nay có hai khách hàng sẽ đến, trong đó có một vị là khách quen, một vị là khách mới, khi họ đến tôi nên ưu tiên tiếp đãi bên nào?" Linburg nói: "Đầu tiên cậu bảo ai đó đưa vị khách mới vào thăm công ty một chút. Tranh thủ lúc đó, cậu đi tiếp vị khách quen, sau khi làm việc xong với vị khách quen đó. Cậu quay lại đón tiếp vị khách mới và giải thích với họ rằng, cậu cố ý sắp xếp như vậy, là vì muốn khách hàng hiểu rõ hơn về công ty."

Cậu nhân viên đó sau khi nghe xong, liền làm theo sự hướng dẫn của Linburg, kết quả là công việc được giải quyết vô cùng thuận lợi, cả hai vị khách đó đều vô cùng hài lòng.

Một hôm, khi Linburg đang tìm một số tư liệu về một công ty thì có một nhân viên chạy đến nói với anh ta: "Trên công ty yêu cầu tôi chiều nay phải nộp lên danh sách khách hàng, nhưng bây giờ tôi phải ra ngoài. Vì tôi vừa hẹn gặp hai khách hàng tiềm năng. Tôi e rằng sau khi gặp khách hàng về thì đã quá muộn, hơn nữa danh sách khách hàng tôi vẫn chưa hoàn chỉnh xong, nhất định là không trình báo kịp. Tôi không biết nên đi tiếp khách hay là ở lại làm danh sách khách hàng."

"Cậu nên đi gặp khách hàng, việc này quan trọng hơn, họ nhất định sẽ mang đến cho công ty những lợi nhuận lớn. Công

ty nhất định sẽ không chỉ trích việc này của cậu đâu, sau khi xong việc, cậu giải thích lên công ty đôi lời là được". Linburg nói. Thế là, cậu nhân viên đó nghe lời Linburg đi gặp khách hàng của hai công ty. Sau đó, khi cậu giải thích lên công ty về việc tại sao lại không nộp lên công ty danh sách khách hàng, người phụ trách ở công ty vỗ vai cậu vui vẻ nói: "Việc này không hề gì, trong công việc cần phân rõ việc gấp việc khoan. Nếu cậu vì phải nộp lên công ty danh sách khách hàng mà làm mất đi hai vị khách hàng lớn này, thì đó mới là điều không thể tha thứ được."

Linburg cứ như thế dẫn dắt cả một đoàn thể của mình, lập được rất nhiều thành tích cho công ty. Sau nửa năm, Linburg được thăng chức làm phó tổng giám đốc của công ty.

Bình luận nghề nghiệp:

TẠI SAO CÓ NHỮNG NGƯỜI RẤT BẬN RỘN MÀ VẪN BỊ PHÊ BÌNH

Khi làm việc chúng ta sẽ gặp rất nhiều người như thế. Bởi họ làm việc mà không phân biệt việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan nên cả ngày đều bận rộn, đến phút chót mệt muốn đứt cả hơi, nhưng vẫn bị sếp mắng cho đến mất mày mất mặt. Nếu thường xuyên như thế, thì việc có giữ nổi miếng cơm manh áo của họ hay không cũng sẽ thực sự trở thành một vấn đề.

Những người mắc phải nhược điểm này là vì họ từ trước đến nay làm việc thường không suy nghĩ, vớ phải việc gì thì làm việc đó, nghĩ đến cái gì thì nói cái đó chứ không có cơ sở, cũng không có thứ tự, thì đâu có thể nói đến việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan. Cũng giống như người ngồi uống

trà ở trong vườn, ngôi nhà ở đằng sau lưng anh ta bị cháy, anh ta vẫn cứ ngồi ở đó và nói: "Làm ơn đợi một chút nhé, tôi sẽ đến dập lửa ngay, cốc trà này chỉ còn một chút nữa là uống hết, uống xong rồi tôi sẽ lập tức đi cứu hoả"

Như cô Jessica mà chúng ta đã nói ở trên. Công việc của cô ta là một thư ký, tính tình thận trọng, làm việc cẩn thận. Hôm nào làm việc cũng đến sớm về muộn, bị công việc làm cho mệt đến mức sức cùng lực kiệt, nhưng cô luôn luôn giải quyết công việc không tốt, khiến cho sếp cảm thấy không hài lòng. Nếu cứ như thế mãi, không cần nói đến thăng chức, tăng lương v.v..., mà ngay cả việc có thể tiếp tục ở lại làm việc ở công ty hay không cũng không ai mà biết được.

Kỳ thực, Jessica chính là kiểu người mà chúng ta đang nói, làm việc không phân biệt việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan. Lúc giám đốc và anh trưởng phòng kia đang cần gấp văn kiện, thì cô lại bận rộn làm bảng tổng kết cuối tháng chưa thực sự gấp lắm, kết quả là đã làm cho giám đốc bực mình và cũng đắc tội với cả trưởng phòng. Thực ra, Jessica hoàn toàn không phải là người lười nhác, cô lúc nào cũng bận rộn làm việc. Chỉ có điều cô không hiểu được việc nào cần làm trước, việc nào có thể làm sau. Chính vì vậy, giám đốc mới nói cô luôn làm cho mọi việc rối cả lên.

Jessica luôn gây ra những chuyện như thế là vì lý do gì vậy? Thực ra là bởi vì cô ấy không có kế hoạch, thiếu quan niệm về thời gian, cô chỉ dựa vào cảm tính của mình mà làm việc, nghĩ đến việc gì thì làm việc đó, không có sự phân biệt việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan, vì vậy dù cô ấy rất bận rộn, nhưng hiệu quả công việc lại rất thấp, cho dù có chút thành tích đi nữa thì cũng bị cấp trên do tức giận quá mà không tính đến.

Còn về phần Linburg mà nói, về mặt này anh ta lại làm rất tốt. Anh ta là trưởng phòng của một ngành, khi làm việc anh không những phân biệt được một cách rõ ràng các việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan mà còn biết dạy cho người khác cách làm đó. Qua sự phân tích của anh, khiến cho các nhân viên hiểu được nên xử trí thế nào với hai vị khách mới và khách cũ, thêm vào đó còn làm cho hai vị khách này rất hài lòng. Vị khách cũ thấy mình được đón tiếp trước, cảm thấy mình rất được coi trọng, vị khách mới thấy họ bố trí cho mình được hiểu rõ hơn về tình hình của công ty trước, thì cảm thấy họ rất có trách nhiệm với mình.

Khi hướng dẫn cho một nhân viên khác, anh cũng sắp xếp sự việc rất tốt, vì muốn kiếm cho công ty những lợi ích rất lớn mà bảo nhân viên đi tiếp khách trước. Bởi vì, khách hàng là những người đã đi thì không trở lại nữa, chứ danh sách khách hàng thì ở chỗ mình mãi mãi, không bao giờ mất đi.

Những người giống như Linburg có thể phân biệt rõ ràng việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan thì khi bắt tay vào làm việc sẽ vô cùng thuận lợi, sẽ dễ dàng đạt được thành công, và cũng sẽ không bị rơi vào tình huống quá bận rộn như Jessica.

Ý kiến của chuyên gia:

NÊN LÀM VIỆC QUAN TRỌNG TRƯỚC

Khi làm việc, nếu ta cứ mù quáng làm mà không suy nghĩ thì bất luận là làm việc gì cũng đều tiêu hao rất nhiều sức lực để hoàn thành nhưng vẫn không làm hết việc. Bởi vì, bạn không phân biệt được việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan nên đã lãng phí rất nhiều thời gian và sức lực một cách vô ích. Nhưng kết quả vẫn không đạt được sự hồi báo

như mong muốn, mà còn làm tổn hại rất lớn đến lợi ích của bạn.

Nếu cứ như vậy lâu ngày, mọi người sẽ cho rằng bạn không có năng lực để làm việc, nên không thể phụ trách được công việc này. Cho nên cách tốt nhất là tránh những việc phải tận tâm tận lực mà vẫn không có hiệu quả phát sinh. Vậy nếu chúng ta không phân biệt được việc chính việc phụ, việc gấp việc khoan thì nên giải quyết như thế nào đây?

1. Phải biết sắp xếp thời gian của mình

Chúng ta cần phải tìm ra thời gian làm việc hữu hiệu cho mình, và nhận biết rõ ràng những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc của mình. Sau đó tìm ra biện pháp bài trừ những nhân tố ảnh hưởng không tốt. Từ đó sẽ xây dựng được cho mình một công tác biểu hữu hiệu hơn.

2. Làm việc cần có thứ tự

Khi bắt đầu làm việc, chúng ta sẽ gặp tình huống như sau: Trên bàn làm việc chất thành một đống các công việc cần thiết, khiến ta trở tay không kịp, cũng không biết nên làm gì trước. Nếu như thế, thì phải dựa theo tình hình lúc đó mà sắp đặt trình tự công việc trước sau cho đúng thứ tự.

3. Có tính kế hoạch

Phải học cách tự lập cho mình các kế hoạch, có thể lập thành kế hoạch từng năm, từng tháng, từng tuần và từng ngày. Có như thế, bạn mới có một mục tiêu rõ ràng, sẽ không xảy ra những trường hợp làm cho công việc bị rối tung. Trong đó còn phải ra các phương thức làm việc tương ứng, phải phân biệt được chính phụ, gấp khoan. Ví dụ, vì một lý do nào đó mà kế hoạch của ta bị gián đoạn đột ngột, sau đó ta phải

giải quyết thế nào, phải trù tính chung về phân loại và xác định mục tiêu thế nào, v.v...

4. Biết xử lý tốt sự liên hệ giữa việc lớn và việc nhỏ

Trong công việc ở văn phòng, có rất nhiều việc quan trọng, việc gấp đòi hỏi chúng ta phải coi trọng và hoàn thành một cách cẩn thận. Thực ra, cái gọi là việc quan trọng là những việc có tính cục diện và những việc mà cấp trên giao cho, lại đòi hỏi phải hoàn thành nhanh chóng. Bởi vì những việc đó là quan trọng, cho nên phải đặt lên vị trí hàng đầu, để có thể hoàn thành đảm bảo về mặt thời gian và chất lượng. Những công việc vụn vặt hàng ngày được gọi là "việc nhỏ", nhưng cũng không được coi thường. Nếu như xảy ra sai lầm, có lúc việc nhỏ cũng biến thành việc lớn. Cho nên, nhất định phải tính trước tính sau để nắm giữ vấn đề quan trọng, từ đó bảo đảm sự tiến triển nhịp nhàng của công việc.

5. Phải tìm ra đâu là công việc cấp bách nhất bây giờ

Có trăm công nghìn việc khác nhau, nếu mỗi việc chúng ta đều sử dụng lượng thời gian, sức lực như nhau, thì chỉ làm cho chúng ta sức cùng lực kiệt mà thôi. Vì thế, chúng ta cần phân biệt được rõ tính chất chính- phụ, gấp- khoan của công việc. Kỳ thực, chúng ta có thể dựa vào tính quan trọng của công việc mà phân thành ba cấp độ: Cấp độ 1: Những việc rất quan trọng; Cấp độ 2: Những việc quan trọng; Cấp độ 3: Những việc tạm thời chưa quan trọng. Như thế, chúng ta có thể tìm ra được công việc quan trọng nhất, mấu chốt nhất để làm trước, từ đó mà nâng cao hiệu suất công việc.

Điều sai phạm 11:
TUỲ Ý RỐI LOẠN CÁC ĐƯỜNG ĐI

Phân công trách nhiệm rõ ràng, tỉ mỉ là một nguyên tắc rất quan trọng trong việc phân công công tác. Đó cũng là một điều kiện quan trọng để đảm bảo sự hợp tác thuận lợi. Khi làm việc có tính tập thể, tuỳ ý rối loạn lên các đường đi, loan truyền những thông tin không chính xác, hành sự vượt chức quyền địa vị của bản thân, chỉ làm cho bạn sẽ nhận được hậu quả đáng buồn.

NĂNG LỰC CỦA LENA

Lena là thư ký trong một công ty thương mại, năng lực làm việc của cô rất tốt, cô thường được các đồng nghiệp "khen ngợi". Kỳ thực, đôi khi cô cũng không biết mình được các đồng nghiệp khen ngợi thật lòng, hay chỉ là nói mát để thể hiện sự không vừa lòng của họ với cô. Có lúc, các đồng nghiệp cảm thấy cô làm như thế là một hành vi vượt quyền, nhưng cấp trên lại không hề phê bình cô.

Cấp trên của Lena lúc đó là một vị giám đốc vô cùng hoà nhã, dễ gần. Đối với những hành vi vượt quyền của cô, ông cảm thấy cũng không có gì đáng bận tâm. Ví dụ như, cô có thể nhiệt tình đi tiếp đãi khách, ngồi nói chuyện cùng khách hàng. Một lần, cô ta còn thậm chí tự mình phê chuẩn đơn xin nghỉ phép của nhân viên.

Nhưng những điều đó với vị giám đốc dễ tính của cô thì không là vấn đề gì. Với những hành vi làm sai chức trách đó của cô, ông ấy luôn cho rằng chỉ cần không làm ảnh hưởng đến danh tiếng của công ty và không ảnh hưởng đến công việc thì cũng không sao.

Nửa năm sau, cấp trên của Lena được điều sang làm giám đốc nghiệp vụ của công ty, chức vụ cũ của ông do một trưởng phòng tiếp nhận. Lena thì vẫn làm thư ký. Vị giám đốc này thì không bao giờ cười đùa, rất nghiêm khắc với các nhân viên, yêu cầu mỗi người phải làm tốt và đúng chức vụ công tác của mình.

Giám đốc mới ngày đầu tiên đến đảm nhiệm chức vụ mới, Lena đã làm một việc mà tự mình cảm thấy rất tuyệt.

"Tại sao trên bàn làm việc của tôi lại có một suất điểm tâm, ai đặt ở đây thế?" Tom, người đầu tiên đến phòng làm việc, thấy trên bàn mình có một suất điểm tâm kêu lên.

Lena mỉm cười đắc ý nói: "Anh ăn đi, giám đốc mới của chúng ta mời đấy."

Nhìn thấy trên bàn mình có một suất điểm tâm, Dean cũng kêu lên: "Thượng đế ơi! Tôi vẫn chưa ăn sáng, cảm ơn người!" Dean vừa nói vừa mở hộp điểm tâm ra, vừa ăn vừa nói với Lena: "Giám đốc mới tốt nhỉ."

Lena nghĩ thầm: "Ông ấy sẽ phải cám ơn mình trước!" Sau đó cô quay sang hỏi mọi người: "Tất cả mọi người đều vừa lòng chứ?"

Một lúc sau, giám đốc mới đến phòng làm việc, Lena chạy ngay đến phòng làm việc của giám đốc, mặt mày hớn hở nói: "Thưa giám đốc, anh nhìn xem, em đã giúp anh thắt chặt hơn mối quan hệ với mọi người, mua cho mỗi người một suất điểm tâm..."

Giám đốc hiện giờ của cô vốn không phải là một người cởi mở, ông cho rằng làm như vậy là không cần thiết. "Ai bảo cô phải làm như thế Lena? Cô luôn tự cho mình là đúng, hãy làm tốt công việc của mình đi". Nói rồi ông bước vào phòng làm việc với nét mặt lặng thinh. Lena nghe những lời như vậy, lặng người, chẳng phải cô đang cố hết sức mình để giúp ông ta làm việc đó sao? Cần phải biết rằng tiền là do cô tự bỏ ra, thật là vô lí quá chừng.

Những việc như vậy vẫn luôn xảy ra, Lena cũng không buồn quan tâm đến nữa. Cô nghĩ mình là người có kinh nghiệm nhưng sếp cũng không nhận ra, nên mới đối xử với cô như vậy.

Một hôm, nghe tiếng chuông điện thoại reo, Lena nhấc máy, đó là điện thoại của chủ nhiệm bộ phận kỹ thuật gọi tới, nói rằng lô hàng tối qua có rất nhiều vấn đề về chất lượng và hỏi rằng ai là người chịu trách nhiệm dỡ hàng tối qua? Lena nghe vậy cảm thấy cơ hội có lẽ đã đến với mình, cô bước thẳng về phía nhà kho tìm người quản lý, không chào hỏi anh ta một câu, cô hỏi: "Hôm qua ai phụ trách dỡ hàng anh có biết không? Vì lỗi của các anh mà công ty đã phải chịu nhận một số lượng hàng lớn bị hỏng. Là người quản lý ở đây, anh nghĩ sao đây?". Người quản lý đó đáp lại: "Cô lấy tư cách gì mà nói tôi? Cô không phải là giám đốc, cô có quyền gì quản lý tôi?", "Anh nói gì? Anh có lỗi, ai cũng có thể nói anh được". Lena nói khiến người quản lý phân xưởng sững người, sau đó cô tiến về phía kho hàng nhìn ngó hồi lâu rồi tiếp tục nói: "Nếu các anh không cẩn thận thì tháng sau các anh cũng không phải đi làm nữa". "Này cô! Công việc của chúng tôi, chúng tôi sẽ có trách nhiệm, công đừng đứng đây nói bừa nữa, cô vẫn chưa có cái quyền đó đâu cô à." Một cậu đứng gần nói. "Được, tôi sẽ xem các anh còn đi được đến đâu. Tôi thành tâm nói với

các anh vậy mà các anh lại có thái độ vô lễ như vậy". Nói rồi Lena hậm hực bước đi.

Chuyện xảy ra lan truyền khắp công ty, mọi người nói cô thật có bản lĩnh, không phải việc của mình mà vẫn lý luận với người ta. Còn cô lại không nghĩ vậy, cô cho rằng cũng là vì công ty, cô làm vậy cũng là nói giúp giám đốc của mình mà thôi, như vậy có gì sai?

Nhưng giám đốc của cô lại tỏ ra hết sức không hài lòng. Ông ta tìm gặp cô và nói: "Cô hãy làm tốt việc của mình, tôi hy vọng rằng sẽ không xảy ra những chuyện đáng tiếc như thế này nữa."

Cô cũng miễn cưỡng trả lời: "Dạ, em biết rồi". Cô muốn cãi lại giám đốc nhưng sợ ông nổi giận nên đành nén cơn giận trong lòng.

Nếu có thể cho Lena một lời cảnh báo, thì có thể cảnh báo cô sau này cần phải khéo léo hơn. Nhưng việc khiến người khác cảm thấy đáng tiếc cũng đã xảy ra.

Hôm đó, giám đốc dẫn Lena đi tiếp khách ở bên ngoài, trong lúc họ đang bàn luận về việc phải phát triển một kế hoạch gì đó như thế nào, Lena liền chen lời: "Không, không thể làm như thế được, làm vậy công ty chúng tôi sẽ thua lỗ?". Bao nhiêu con mắt đều đổ dồn về phía cô. Giám đốc nhìn cô ra hiệu: "Cô đừng nói gì thêm nữa"!

Qua một hồi, khi Lena nghe bàn đến một kế hoạch khác, cô lại nói chen vào: "Được đấy, công ty chúng tôi có thể làm vậy". Lúc này gương mặt giám đốc của Lena không biểu hiện gì.

Cứ như vậy không lâu sau, Lena nhận được một bức thư, nói công việc của cô thể hiện quá tích cực, không phù hợp với việc làm thư kí nữa và mong cô tìm một công việc khác thích hợp với khả năng hơn.

KARL CÓ LÒNG TỐT NHƯNG LÀM VIỆC XẤU

Karl là một nhân viên marketing của một học viện vũ đạo, anh là người làm việc chăm chỉ, nhiệt tình, luôn tìm được những nhân tài về cho học viện. Anh ta rất đắc ý với những người mà mình tuyển được và tự cho rằng mình là người có con mắt tinh đời. Anh thường chú ý các thầy dạy các vũ công nên thành ra cũng khá hiểu biết về vũ đạo.

Hôm đó như mọi lần, anh ta đến một phòng học nhảy, thấy thầy trò đang chăm chú luyện tập nên rất muốn vào trong ra oai kiểm tra. Đứng nhìn một lúc, anh cảm thấy mình không nhẫn nhịn được, anh đột nhiên bước vào trong phòng tập kêu mọi người nghỉ và chỉ Dean và Abby.

"Các bạn nhảy không đều, khi Abby bước nhanh quá thì Dean phải bước theo, ôm chặt vào eo cô ấy, khống chế nhịp điệu của cô ấy, các bạn có hiểu không?" Nói rồi anh ta bước tới ôm eo Abby: "Nào, chúng ta sẽ làm mẫu cho bạn xem". Mọi người khi ấy đều biết rằng Karl không phải là kẻ háo sắc, thực tình cũng chỉ muốn cậu bạn kia tiến bộ mà thôi. Nhưng khi anh làm mẫu cho cậu bạn kia, tất cả mọi người trong phòng đều nhìn chăm chăm vào Karl, nhất là người huấn luyện viên nhìn anh vẻ kỳ quái. Anh bước về phía Karl, nhã nhặn hỏi: "Karl à, có vấn đề gì vậy?"

"Tôi chỉ đến xem xem mọi người luyên tập ra sao, không có ý gì cả". Karl mỉm cười và bước ra.

"Nào, chúng ta tiếp tục". Huấn luyện viên vẫy tay yêu cầu mọi người trở lại luyện tập nhưng trong lòng nghĩ: "Mình là huấn luyện viên ở đây, hà cớ gì anh ta phải quan tâm"

Một lần khác, vì bị tắc đường nên huấn luyện viên đến muộn khoảng nửa tiếng, khi anh đến thì Karl đã đang thay

anh hướng dẫn học trò của mình rồi. Anh ta rất tức giận nên to tiếng với Karl: "Anh làm trò gì ở đây vậy?" Anh ta đã gặp đủ chuyện không may trên đường rồi, lại thêm chuyện có người muốn làm huấn luyện viên thay mình nữa, thật là không nhẫn nhịn nổi.

"Tại tôi không thấy anh ở đây, mọi người thì lại đang đợi, dù sao cũng mất thời gian, vả lại cũng là để cho lớp đỡ ồn nên tôi đề nghị được hướng dẫn thay anh. Anh xem như vậy chẳng phải là cũng tốt hay sao. Vả lại mọi người cũng đều đồng ý đấy chứ?" Karl phân bua.

"Anh chẳng hiểu biết về vũ đạo nhiều, anh tự cho mình xem người ta tập nhiều là có thể làm huấn luyện viên hay sao? Anh nên tôn trọng người khác một chút. Anh hãy về làm tốt công việc của mình trước đã rồi hãy lo làm thay người khác". Huấn luyện viên phẫn nộ nói.

Việc to tiếng trên tất nhiên không làm cho Karl lấy gì làm vui cả. Lại thêm việc người huấn luyện viên còn tố cáo lên lãnh đạo làm anh bị quở trách, kêu anh sau này đừng can thiệp vào việc của người khác, tôn trọng công việc của người khác, an phận thủ thường làm tốt công việc của mình.

Sau lần ấy, Karl cũng chẳng còn dám can thiệp vào việc mà không thuộc về phận sự của mình nữa.

<u>Bình luận nghề nghiệp:</u>

NGUY HẠI CỦA SỰ VƯỢT QUYỀN

Vượt quyền thường sẽ đem lại những rắc rối trong công việc, trong quan hệ với cấp trên với cấp dưới, thậm chí còn gây hậu quả rất nghiêm trọng.

Về công việc mà nói, thông thường lãnh đạo và thư kí có

vai trò hoàn toàn khác nhau trong xã hội. Mặc dù trong công việc có sự gắn bó mật thiết với nhau nhưng cách thức và phương pháp làm việc không giống nhau.

Nguyên nhân dẫn đến vượt quyền thì có rất nhiều: Về góc độ lãnh đạo mà nói thì vấn đề "binh cường tướng nhược" rất dễ xảy ra. Lãnh đạo không khống chế được nhân viên như cô Lena là một ví dụ. Việc lớn nhỏ nào cô cũng nhúng tay vào, tự cho mình quá nhiều quyền lực. Việc vượt quyền như vậy phần nhiều là do lãnh đạo, tuy nhiên cũng có thể xuất phát từ phía nhân viên do tự mãn về năng lực của mình, cho rằng mình làm việc cũng không thua kém gì nên không tôn trọng cấp trên. Như trường hợp của Lena, cô tự cho rằng giám đốc cũng muốn mình làm như vậy nên tự ý mua đồ ăn sáng, lấy lòng nhân viên khác nhưng cô lại không tự nhận thức đúng vị trí của mình chỉ là một thư ký, thậm chí cô cũng không hề quan tâm đến ý kiến của giám đốc như thế nào nên cuối cùng phải chịu bị đào thải.

Trường hợp của Lena, chúng ta có thể thấy về sự vượt quá quyền lực. Cô có những thái độ thái quá, biểu hiện sự thiếu tôn trọng đối với cấp trên, làm cho cấp trên rơi vào tình thế bị động. Trong khi nghe cấp trên bàn công chuyện với đối tác, lẽ ra việc của cô là nên ghi lại những ý kiến đưa ra, lựa theo ý của cấp trên để đưa ra những ý kiến phù hợp thì cô lại quyết định vấn đề trước cả cấp trên, làm như vậy không những xúc phạm đến cấp trên mà còn dễ gây ra những phản cảm cho cấp trên.

Trường hợp thứ hai được xem như sự vượt quyền ngang cấp. Karl và người huấn luyện viên kia thực ra không ai là lãnh đạo của ai, nhưng hành vi của Karl không tránh được ý kiến của những người xung quanh.

Trong quá trình làm việc, có rất nhiều người đã tốn rất nhiều công sức nhưng không đem lại kết quả gì. Nguyên nhân là do đâu? Nếu bạn không nắm chắc được mấu chốt của vấn đề thì e rằng kết quả không những làm ảnh hưởng đến cấp trên, đến đồng nghiệp mà còn gây ra những phản cảm cho những người xung quanh.

Chúng ta cần phải hết sức tránh vấn đề vượt quyền trong công việc. Tuy nhiên nói như vậy không phải là không cố gắng làm việc. Việc cố gắng là rất cần thiết với tất cả mỗi chúng ta. Công việc đặt ra cho mỗi người một trách nhiệm khác nhau, không nên chồng chéo công việc của mình, cũng đừng quay lưng lại với công việc của người khác, có như vậy mới đạt được hiệu quả cao trong công việc. Việc vượt quyền không phải là một giải pháp tích cực, trái lại nó còn là một sự tiêu cực cần phải tránh.

Trên thực tế, cũng thường thấy hiện tượng vượt quyền ở nhiều biểu hiện khác nhau: Cấp dưới vượt quyền cấp trên, vượt quyền ngang cấp. Dưới đây chúng tôi xin nêu ra những loại vượt quyền thường thấy.

1. Vượt quyền quyết định.

Trong công ty, nhân viên có quyền quyết định một số vấn đề, nhưng cũng cần phải chú ý ai có quyền quyết định vấn đề gì, mình là người ở vị trí nào. Điều này rất quan trọng. Có những vấn đề, cấp dưới không nên xen vào mới được xem là khôn khéo.

2. Thái độ vượt quyền.

Có thái độ vượt quá quyền hạn của mình, tỏ thái độ bừa bãi, ra vẻ có trách nhiệm nhưng thực tế lại không có hiệu quả gì. Thái độ đối với những vấn đề có tính thực chất nên là của

những người lãnh đạo hoặc những người có quyền lãnh đạo. Nhân viên có thái độ này vô hình sẽ tạo ra sự lấn át cấp trên, làm cho cấp trên rơi vào thế bị động, và chắn chắn sẽ làm cho cấp trên không vui.

3. Vượt quyền làm việc.

Việc vượt quyền này đôi khi tỏ ra hữu ích, tuy nhiên có những công việc vốn là do cấp trên đảm nhận nhưng cấp dưới lại giành làm trước. Điều này tạo nên sự vượt quyền trong công việc và dễ dẫn đến lao tâm khổ tứ làm việc nhưng vẫn mất lòng cấp trên.

4. Vượt quyền trả lời.

Có một số vấn đề luôn yêu cầu người phải có vị trí tương ứng đưa ra câu trả lời. Là nhân viên bình thường hoặc là cấp dưới rõ ràng không được quyền trả lời, làm như vậy dễ dẫn đến rắc rối cho người lãnh đạo.

5. Vượt quyền trong các trường hợp đặc biệt.

Trong một số trường hợp như tiếp khách, tham dự tiệc cần phải khéo léo nếu muốn nổi bật hơn, Tuy nhiên bạn cũng không được biểu hiện thái quá. Ví dụ trong buổi tiệc, không phải là khi lãnh đạo chưa chào hỏi ai thì bạn cũng buộc phải câm như hến nhưng cũng không được coi như lãnh đạo không có mặt ở đó. Việc thể hiện mình quá nhiều, coi thường lãnh đạo dĩ nhiên sẽ làm lãnh đạo không vui.

Chúng tôi mong rằng qua những nhận thức về vượt quyền, không làm hết quyền hạn, không làm đúng công việc của mình sẽ làm cho bạn hiểu rõ hơn rằng bất kể bạn ở vị trí nào cũng nên phân tích kĩ càng công việc của mình, làm đúng trách nhiệm của mình, không vượt quyền cũng không lơ là

công việc, làm việc đúng trong phạm vi quyền hạn của mình để đạt được lợi ích tối đa.

Giữa sự vượt quyền và thiếu trách nhiệm chúng ta nên chọn lấy điểm cân bằng ở giữa. Đối với cấp trên hãy nên là người tham mưu và là người giúp việc đắc lực, nhất định bạn sẽ có được sự đền đáp xứng đáng. Cấp dưới là người hỗ trợ cho cấp trên, và chấp hành mệnh lệnh của cấp trên, không nên thiếu trách nhiệm nhưng cũng không nên vượt quyền. Bạn cũng nên đặt địa vị của mình vào vị trí của người lãnh đạo, có trách nhiệm như người lãnh đạo, cung cấp cho lãnh đạo những thông tin tỉ mỉ hơn nhưng tuyệt đối không được vượt quyền, không nên có những biểu hiện thái quá, tự cho mình là trung tâm. Trong công việc chúng ta nên hiểu rằng: Cùng nhau chia sẻ, cùng có sự phân công lao động trong xã hội, việc ai người ấy làm, không ai tranh giành của ai, cấp dưới không vượt quyền cấp trên, cấp trên không lấn át cấp dưới. Người xưa có câu: "Mải lấn ruộng của người khác mà quên mất ruộng nhà mình". Việc đáng phải làm thì không làm cho tốt, việc không cần làm lại giành lấy làm nên nảy sinh tự sắp xếp sai vị trí của mình. Viết bài viết này chúng tôi chỉ mong độc giả chú ý trong công việc phải luôn luôn cố gắng làm tốt công việc của mình, trong công việc phải luôn có thái độ ôn hoà với cấp trên, cấp dưới cũng như các đồng nghiệp của mình, phải thể hiện mình là người thông minh có hiểu biết, có như vậy mới tạo được mối quan hệ tốt đẹp trong quá trình làm việc.



Điều sai phạm 12:
KHÔNG CHỌN ĐÚNG CÁCH TRONG CẠNH TRANH

Tính bắt buộc của cạnh tranh là ở chỗ phải nâng cao được năng lực của toàn thể một tổ chức. Nếu trong một tổ chức xuất hiện một người vì quá chú ý mục tiêu thắng thua trong cạnh tranh mà không từ những thủ đoạn xấu, khi ấy cạnh tranh sẽ mất đi ý nghĩa vốn có của nó.

BONNIE VÀ CARMEN

Bonnie là nhân viên kinh doanh trong một công ty ô tô đã được hai năm. Ngày mới vào công ty cô là người rất nhút nhát, đến trò chuyện với khách hàng cũng còn không dám. Vậy mà chỉ qua hai năm, cô ấy đã bộc lộ là một người đáng nể về tất cả mọi mặt.

Trong công ty, cùng làm việc với cô còn có Carmen cũng là người một chín một mười với Bonnie. Mọi người trong công ty đều nhận ra rằng giữa hai người dù không nói ra nhưng cả hai đều đang cạnh tranh nhau từng li từng tí một.

Cứ như vậy, thành tích công tác của cả hai đều không ngừng tăng nhanh và theo rất sát nhau, lần này là Bonnie nhỉnh hơn một chút thì lần sau nhất định sẽ là Carmen.

Dĩ nhiên điều đó làm cho lãnh đạo công ty rất vui mừng. Họ rất tự hào vì có được hai người nhân viên xuất sắc nên

thường xuyên tăng lương, thưởng cho họ, nhiều khi còn khen thưởng họ trước toàn công ty để khích lệ nữa. Lãnh đạo công ty rất mong muốn các nhân viên khác cũng noi gương cạnh tranh nhau như họ. Tuy nhiên lượng tiêu thụ hàng của Bonnie và Carmen có tháng cao gấp bốn lần so với các nhân viên khác. Thành tích đó đúng là những người khác có nằm mơ cũng không thể làm được đến như vậy.

Hơn nữa, sự cạnh tranh của những nhân viên khác lại không được đầu tư nhiều như họ. Bonnie và Carmen hầu như không nghỉ để tìm kiếm và chăm sóc khách hàng vì thế họ mới đạt được thành tích cao như vậy.

Gần đây, trưởng phòng bộ phận kinh doanh do có những thành tích tốt mà được bổ nhiệm lên vị trí cao hơn, vì vậy vị trí trưởng phòng ấy bỏ trống. Ai sẽ là người tiếp nhận vị trí ấy? Hiện công ty vẫn chưa tỏ ý công bố. Tuy nhiên nhân viên trong công ty ai nấy đều xôn xao bàn tán chắc rằng vị trí ấy chỉ có thể là Bonnie hoặc Carmen mà thôi. Người thì đoán là Bonnie, người lại cho rằng chắc chắn chỉ có thể là Carmen, văn phòng bỗng dưng chia thành hai phái khác nhau.

Ai cũng cố đưa ra những điểm tốt, những năng lực của người mình đã chọn để bảo vệ ý kiến, cuộc tranh cãi ngày càng quyết liệt hơn.

Đây quả thực là một cơ hội tốt không riêng gì cho Bonnie hay Carmen mà đối với cả hai đều rất quan trọng. Cả hai không những đều ra sức giành lấy khách hàng mà cũng chú ý tới nhân viên trong phòng hơn. Mỗi lần đi làm họ đều mua đồ ăn, hoa quả đến cho mọi người trong phòng cùng ăn để lôi kéo nhân viên khác ủng hộ cho mình. Sau một thời gian không lâu, Carmen thấy những người ủng hộ cho Bonnie ngày càng nhiều vì vậy nên cô tỏ ra khó chịu. "Không được, mình phải

bôi xấu danh dự của cô ta, chỉ có như vậy mới có thể đánh đổ cô ta". Carmen nghĩ vậy nên lợi dụng lúc có đầy đủ mọi người trong phòng, cô tuyên truyền những tin đồn khiến mọi người đều tròn mắt ngạc nhiên: "Sao? Bonnie đã hai lần kết hôn? Anh chồng bây giờ lại còn bồ bịch nữa sao?"

"Phải đấy, mọi người xem xem, đến chồng cô ấy còn chán nữa, thử hỏi cô ấy liệu có đủ tư cách để quản lý chúng ta hay không? Còn nữa, mọi người có biết rằng cô ta có nhiều khách hàng như vậy là do đâu không? Nghe nói đều là do cô ta quan hệ bất chính với những người này...". Rồi những người nhiều chuyện lại thêm mắm thêm muối...

Việc ồn ào trên làm cho những người khác hết sức kinh ngạc: "Sao? Cô nói Bonnie vì doanh số bán xe mà bán rẻ mình ư? Lẽ nào..."

Sự việc trở nên xôn xao khắp cả công ty, không những tất cả nhân viên đều biết mà đến cả ban lãnh đạo trong công ty cũng đều nghe thấy.

Đến ngày thứ ba, khi công ty họp thì Carmen cũng nhận được thông báo cho thôi việc.

TRIẾT LÝ VỀ SỰ CẠNH TRANH CỦA JERZY

Pate là một thanh niên rất trung thực, thẳng thắn. Do anh luôn nỗ lực phấn đấu nên rất được mọi người tôn trọng. Trong công việc anh cũng tỏ ra rất xuất sắc. Cùng làm việc với anh còn có Jerzy, đến trước anh một năm. Cả hai cùng làm việc trong cùng một phòng, cùng phấn đấu hết sức vì công ty, quan hệ của cả hai với mọi người trong công ty cũng rất tốt.

Thời gian rảnh rỗi, hai người thường đem kinh nghiệm bán hàng của mình truyền đạt lại với những người xung

quanh nên vô hình trung mọi người trong công ty cũng xem họ như những người trung tâm của công ty.

Gần đây, công ty chuẩn bị mở thêm chi nhánh mới ở Quảng Châu - Trung Quốc nên cần một người thuộc phòng kinh doanh lên làm chủ quản cho vị trí này. Rõ ràng trong nửa năm vừa qua ai có thành tích xuất sắc người ấy sẽ có cơ hội. Đây là cơ hội hiếm có đối với mỗi người nên ai trong công ty cũng hết sức cố gắng. Về sau, công ty lại quyết định trong hai tháng gần nhất nếu ai có doanh số bán hàng cao nhất sẽ để cho người ấy được đi Trung Quốc. Mọi người trong phòng đều hết sức cố gắng đi tìm khách hàng cho mình. Trong tháng đầu doanh thu cao nhất thuộc về Jerzy, tháng thứ hai thuộc về Pate.

Vào một buổi tối khoảng trung tuần tháng thứ hai, Jerzy đã gọi điện thoại cho Pate, nói là muốn đến thăm anh. Đương nhiên, Pate vui vẻ nhận lời còn chuẩn bị món ăn mà Jerzy thích để thiết đãi nữa. Sau một hồi nói chuyện vui vẻ, Jerzy nói: "Pate à, hôm nay tôi đến là để đưa cho anh một số thông tin về khách hàng của tôi. Mấy hôm nay tôi bận quá, sợ không chăm sóc hết được khách hàng của mình, không hiểu anh có thể đồng ý giúp đỡ tôi không?" Jerzy nói rồi rút từ trong cặp tài liệu lấy ra một số tài liệu khách hàng của mình đưa cho Pate.

Pate đáp lại một cách khách sáo: "Lúc bình thường thì không sao, tôi sẽ nhận ngay, nhưng chúng ta bây giờ đang cạnh tranh nhau, tôi thấy như thế này không tiện."

"Anh đừng ngại. Tôi cũng vẫn đang cạnh tranh với anh cơ mà. Bởi hiện tại thực ra cũng chỉ là cuộc cạnh tranh giữa tôi với anh mà thôi. Tôi nghĩ đưa tập tài liệu này cho anh còn hơn đưa cho những người khác. Hai chúng ta, ai làm chủ quản ở văn phòng bên Quảng Châu Trung Quốc cũng thế thôi. Chẳng qua tôi vẫn phải cạnh tranh với anh nên..."

Pate thấy Jerzy nói với thái độ hết sức chân thành, nên cũng không còn cách nào khác là nhận lời. Tuy nhiên Pate cũng không muốn cướp đi số khách hàng đó của Jerzy nên chỉ chọn một công ty nhỏ, giá trị giao dịch thấp nhất.

Thời gian trôi qua, mỗi người đều trở nên rất bận rộn. Hai tuần cuối cùng của hai tháng trôi qua thật nhanh. Trong buổi công bố kết quả doanh thu, doanh thu của Pate nhiều hơn của Jerzy một trăm đô và đứng đầu phòng.

Trong khi mọi người đang chúc mừng Pate thì anh nói: "Thật sự, người chiến thắng ngày hôm nay phải là Jerzy, chứ không phải là tôi." Rồi anh kể lại đầu đuôi câu chuyện cho tất cả mọi người. Sau khi kể xong anh nói: "Vì vậy ngày hôm nay chúng ta nên chúc mừng Jerzy, anh ấy mới là người chiến thắng." Nhưng Jerzy vẫn cứ nói mình đã là người thất bại, anh cũng không tiếc nuối hay oán trách gì cả. Việc làm của Jerzy đã làm cho lãnh đạo công ty cảm phục. Pate được cử đi Trung Quốc làm chủ quản còn Jerzy được bầu làm chủ quản của chính phòng kinh doanh, chủ quản cũ của phòng kinh doanh cũng được thăng chức.

Về sau, Pate và Jerzy không những giúp đỡ nhau rất nhiều trong công việc mà họ còn là đôi bạn rất tốt của nhau.

<u>Bình luận nghề nghiệp:</u>

ĐỐI MẶT VỚI SỰ CẠNH TRANH, TÂM LÝ VỮNG VÀNG LÀ RẤT QUAN TRỌNG

Ngày nay, sự cạnh tranh nhau trong cùng một bộ phận ngày càng quyết liệt. Thái độ của mỗi chúng ta trước những cạnh tranh ấy là hết sức quan trọng. Trước hết đối thủ cạnh tranh của mỗi người chính là những đồng nghiệp của mình,

tuyệt đối không nên xem đối thủ như kẻ thù. Nếu đối thủ cạnh tranh chiến thắng thì cũng nên tỏ ra thoải mái vui vẻ. Sự cạnh tranh giữa các đồng nghiệp với nhau phải là cùng nhau tiến lên, phải có sự hỗ trợ giúp đỡ nhau cùng tiến bộ, như vậy mới không gây ra những sứt mẻ trong quan hệ. Một số người không tự khống chế được chính mình, để giành được chiến thắng mà không từ bất cứ thủ đoạn nào. Ví dụ như Carmen, thất bại của cô chính là do cô không tự khống chế được chính mình. Carmen trong quá trình cạnh tranh thấy Bonnie được nhiều người ủng hộ hơn nên lo lắng, không muốn cả đời làm nhân viên. Nếu trong trường hợp này cô không dùng thủ đoạn xấu để đánh bại Bonnie thì cô cũng đã không bị đuổi việc, mà thậm chí còn lấy được lòng tin của lãnh đạo.

Về nguyên nhân thất bại của Carmen, chính là cô đã quá coi trọng kết quả của việc cạnh tranh, cũng là do tính hiếu thắng của cô nên cô đã dùng thủ đoạn xấu dẫn đến thất bại.

Trường hợp thứ hai chúng ta có thể thấy cuộc cạnh tranh giữa Pate và Jerzy có một kết quả hết sức tốt đẹp. Có được điều đó là do họ là những người tài giỏi thực sự, hơn nữa họ lại có quan hệ đồng nghiệp hết sức sâu sắc. Đặc biệt là những hành động của Jerzy, dù đang trong quá trình cạnh tranh nhưng anh vẫn nghĩ tới Pate, giúp đỡ Pate kiếm thêm khách hàng.

Về phần Pate, anh cũng cảm thấy mình thực sự chưa phải là người chiến thắng. Anh đã đem sự giúp đỡ của Jerzy nói cho mọi người, anh đã không tự nhận chiến thắng về mình, càng không vì sự chiến thắng đó mà đắc ý. Điều đó làm cho lãnh đạo công ty càng cảm kích và không phụ kẻ có tài nên để cho cả hai cùng được thăng chức.

Từ câu chuyện trên, chúng ta thấy họ đã không vì quá coi trọng kết quả cạnh tranh mà có những thủ đoạn xấu với nhau. Cách mà họ dùng là công bằng, tuy không ai làm hại ai nhưng kết quả cuối cùng cả hai đều có kết quả như ý.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHẬN THỨC ĐÚNG ĐẮN MỤC ĐÍCH CỦA CẠNH TRANH?

Thế nào là cạnh tranh? Cạnh tranh là các đối thủ cùng đi đến một mục đích như nhau, cùng phát huy khả năng của mình, cùng truy cầu thành công và cùng trở nên tốt hơn. Cái mà cạnh tranh yêu cầu ở chúng ta là chúng ta phải tự làm giàu chính mình, phải dùng những hành vi chính đáng, những phương thức hợp lý để phát huy được mọi tài năng, trí tuệ của những người cạnh tranh nhau. Từ đó nâng cao hiệu quả làm việc, thực hiện mục tiêu ý tưởng của mỗi người.

Cạnh tranh cũng không nhất thiết phải luôn phân chia thắng bại. Có rất nhiều người luôn dùng thủ đoạn trong quá trình cạnh tranh, điều đó thực sự là không cần thiết. Những đối thủ cạnh tranh của chúng ta thông thường cũng là đồng nghiệp của ta, trong công việc là đồng nghiệp, trong cuộc sống là bạn bè. Mỗi người đều bình đẳng với nhau. Đương nhiên trong quá trình cạnh tranh có người thành công và cũng có người thất bại. Trong mối quan hệ giữa các đồng nghiệp với nhau nếu như người khác thắng thì ta cũng nên chúc mừng họ. Sau đó thì xem lại những điểm mình còn thiếu để bổ khuyết và lấy điều đó làm nền tảng cho chiến thắng sau này.

Chúng ta muốn bản thân mình càng có nhiều sự phát triển, thì nhất thiết phải nhận thức rõ ràng và đối mặt với cạnh tranh, không nên giống như Carmen, vì để đạt được mục đích của mình mà cô đã không từ bất kỳ thủ đoạn nào, cho dù thủ đoạn đó có làm ảnh hưởng tới danh dự của người khác. Để rồi kết quả là mà cô phải gánh chịu là ngay cả chỗ đứng trong công ty cũng không còn.

Vậy thì, chúng ta làm thế nào mới có thể thay đổi những khuyết điểm của Carmen để bản thân có một tâm trạng hoà nhã đối đãi với sự cạnh tranh đây? Chúng ta cần phải xem nhẹ những lợi ích đó đi một chút, nếu như chúng ta quá coi trọng những điều này, thì sẽ xuất hiện những trường hợp tương tự của Carmen. Nếu như chúng ta có những hành động chính đáng để giành lấy thắng lợi thì ý chí phấn đấu của chúng ta càng thêm trong sáng, tự tin và có những hành động cao thượng. Hơn nữa chúng ta cũng không phải lo lắng người khác cướp đi những vinh dự có từ trong tay bạn.

Ngoài ra chúng ta còn phải hiểu rõ rằng, sự cạnh tranh trong công ty thì đối thủ của mình là đồng nghiệp chứ không phải là kẻ thù, cạnh tranh không phải là đánh nhau mà là một cuộc thi. Điều mà chúng ta cần là giành lấy thắng lợi chứ không phải khiến đối thủ phải chết. Do vậy, nếu như lần này chúng ta không thành công thì lần sau chúng ta sẽ có cơ hội.

Điều sai phạm 13:

TRONG CÔNG VIỆC KHÔNG THỂ CHẤP NHẬN SỰ BÌNH THẢN PHIỀN NÃO

Một công việc tốt nhất cũng có lúc phải buồn chán. Do vậy, bạn không nên hoài vọng công việc sẽ mang lại sự vui vẻ, điều bạn cần làm là có thể sáng tạo ra sự vui vẻ trong công việc.

ĐIỀU PHIỀN MUỘN CỦA CASTER

Caster năm nay 27 tuổi. Sau khi tốt nghiệp đại học anh lại học tiếp lên thạc sĩ và sau khi tốt nghiệp thạc sĩ thì đến làm công việc hành chính cho một công ty. Caster cảm thấy vô cùng khó nhận định vì anh làm việc ở đây đã 3 năm rồi nhưng cảm thấy càng ngày càng chán ghét công việc của mình.

Ngày nào đến công ty Caster cũng phải dập thẻ đúng giờ, buổi tối hay cuối tuần thường có hội họp, ngày lễ, chủ nhật vẫn phải tăng ca, hơn nữa còn các loại nhiệm vụ nữa. Công việc này vừa làm xong thì công việc khác lại tiếp tục tới. Tuy rằng công việc không có gì là quá khó nhưng lúc nào anh cũng thấy mình tất bật. Vì trong công ty, công việc của ai cũng rất nhiều nên ai cũng thấy nhạt nhẽo và vô vị.

Còn nhớ ngày mới vào công ty, ngày nào cũng chăm chỉ làm việc, tự anh cũng cảm thấy công việc cũng không đến nỗi

nào, cũng có thể học tập từ trong công việc rất nhiều điều. Cứ như vậy, Caster ở lại công ty đã được hai năm, nhưng hiện tại anh không thể nào tập trung tâm trí vào công việc được. Nhìn đống giấy tờ trước mắt phải giải quyết, anh thấy mình thực sự khó có thể thích hợp. Ba năm rồi nhưng công việc của anh vẫn không có gì thay đổi. Hàng ngày vẫn phải đối mặt với đống báo cáo khô khốc, vẫn phải viết những văn bản phiền phức và sắp xếp lịch trình cho giám đốc.

Hồi còn ở đại học, Caster học về cơ khí. Nhưng công việc bây giờ lại không có gì liên quan đến cơ khí cả. Ngày ngày anh làm việc như một người tạp vụ. Ai cũng có thể chỉ huy được anh, làm công việc này cũng không có gì để thể hiện được những thành tích trong công việc của mình, cơ hội tăng lương cũng còn không có, chưa nói gì đến chuyện được thăng chức.

Bạn gái của Caster là bạn học từ thời đại học của anh, hiện đang làm việc tại một công ty khác. Mới đây cô ấy cũng vừa được thăng chức, lương bổng cũng tăng lên đến gấp đôi Caster. Điều này làm cho Caster thấy thật buồn, cảm giác mình thua kém bạn gái khiến anh càng chán ghét công việc của mình nhiều hơn.

Ở công ty, hàng tuần anh đều phải tiến hành một cuộc kiểm tra nghiệp vụ và phải viết báo cáo. Công việc này làm Caster hết sức đau đầu. Anh thực sự ghét công việc này, anh cảm thấy khó chịu và cũng muốn thay đổi công ty, nhưng điều đó cũng không phải dễ dàng gì trong khi nền kinh tế bên ngoài thì quá nhiều biến động. Ngay tại thành phố mà anh đang sống đây, ngày nào cũng có một vài công ty phá sản. Anh tự nghĩ nếu mình rời khỏi đây cuộc sống sẽ như thế nào? Cũng chỉ vì lý do ấy mà Caster cứ lần nữa mãi mà vẫn chưa chuyển công ty.

Thỉnh thoảng mỗi khi đồng nghiệp của anh muốn anh đi lấy đồ dùng của công ty hoặc cử anh đi làm những công việc khác anh đều tỏ ra rất bực bội, anh thấy rằng việc ấy thật không có sự tôn trọng anh chút nào: "Mình đâu phải là một nhân viên tạp vụ mà họ có thể chỉ huy mình" anh nghĩ. Nhưng sau khi sự việc qua đi nghĩ kĩ lại thấy họ cũng đúng, những việc mà họ để cho mình làm cũng nằm trong phạm vi công việc đấy thôi.

Trong công ty, Caster luôn phàn nàn về công việc vô vị, điều đó cũng cho thấy tâm trạng không muốn làm việc của anh. Nhưng anh cũng phát hiện ra rằng để làm được công việc ấy cũng tốn khá nhiều công sức, mà hiện tại công việc của anh cũng đã nhiều làm không hết rồi. Không biết rằng đó là tâm trạng không ổn định, không thành thật hay thực sự anh không phù hợp với công việc hiện tại. Thế là Caster đã xin nghỉ phép, anh muốn đi nghỉ ngơi cho khuây khoả. Anh nghĩ có thể khi trở về, anh sẽ tập trung hơn vào công việc của mình. Nhưng khi anh ở trong phòng làm việc một mình những phiền muộn trong công việc lại bầy ra trước mắt. Anh không thể khống chế được, nhiều khi tranh cãi với những đồng nghiệp của mình. Cũng từ đó anh càng cảm thấy chán nản với công việc hơn, đồng nghiệp hầu như không để ý tới anh nữa để tránh những phiền phức cho họ, khiến anh thỉnh thoảng cũng cảm thấy sượng sùng.

Do vậy, hiện tại anh cũng không biết nên ở hay nên đi nữa.

CÂU CHUYỆN VỀ KELLY

Kelly năm nay 40 tuổi. Từ hồi thất nghiệp ở NewYork anh chuyển về quê làm việc. Anh mua một chiếc xe để chở

khách thuê ở khu vực gần nhà. Công việc kinh doanh của anh rất thuận lợi nhưng chỉ một năm sau anh có cảm giác công việc ngày càng không tốt.

Anh luôn cảm thấy công việc của mình thật là đơn điệu, ngày nào cũng chạy xe đi lại qua mấy con đường, thật không có ý nghĩa gì cả. Có nhiều lúc nhìn thấy khách hàng ngủ gà ngủ gật, anh cũng bị ảnh hưởng, luôn cảm thấy buồn ngủ. Nói thực lòng hơn một năm lái xe ở đây nhắm mắt lại anh cũng thấy được chỗ nào là sông, chỗ nào là dốc. Đương nhiên đây chỉ là những trường hợp trong ý nghĩ. Giống như một vài ngày trước đó, Kelly đang tập trung lái xe nhìn thấy những người khách đều đang ngủ. Bất giác anh cũng buồn ngủ theo, nếu như không tỉnh lại kịp có lẽ cả khách lẫn xe đã rơi xuống sông làm mồi cho cá rồi.

Chẳng qua vào giây phút đó thì những người khách trên xe đều đang ngủ cả nên không biết mạng sống của mình đang đối mặt với sự nguy hiểm. Mặc dù không thấy bất kể sự phản hồi nào của khách nhưng anh vẫn rất kinh sợ, anh đã nằm mơ ác mộng vài ngày sau đó.

Sau khi về nhà Kelly đem chuyện này kể với người nhà. Mọi người đều vui mừng khôn siết. Kelly kiên quyết nói rằng: "Tình hình này nhất định cần phải thay đổi, nếu không thì sẽ gặp tai họa về sau".

"Nhưng cải thiện như thế nào đây? Mọi người trên xe đều ngủ cả". Kelly nói tiếp.

"Thế thì cha đừng để cho họ ngủ nữa". Đứa con trai lớn ngồi nghe nãy giờ nói.

"Con nói đơn giản quá. Làm sao có thể cấm họ ngủ đây". Kelly hỏi.

"Thế thì cha phải tìm cách làm cho chính mình và cho họ vui lên. Có thể kể một câu chuyện cười hoặc có thể mở cái loại nhạc mà người ta thích chẳng hạn". Đứa con trai trả lời.

Đứa con gái nhỏ của Kelly bóp đầu ra vẻ suy nghĩ một hồi lâu, lúc này cũng nói đế theo: "Đúng rồi, cha kể chuyện cho người ta nghe đi, người ta nhất định sẽ không ngủ nữa".

Kelly thấy ý kiến kể chuyện trên xe cũng có lý nên gật đầu đồng ý.

Thế là gia đình họ liền thay đổi cách bài trí và không khí trên xe. Sau đó họ tìm mua những đĩa nhạc đang thịnh hành. Đứa con gái nhỏ cũng treo lên xe vài thứ đồ chơi ngộ nghĩnh mà nó thích, cậu con trai thì dán một vài câu chuyện cười nổi tiếng lên thành xe.

Hôm sau, khách hàng của Kelly có được những cảm nhận hoàn toàn mới suối dọc đường, vì trên xe có tiếng nhạc mà lại là những bài hát đang thịnh hành nên ai cũng cảm thấy rất phấn chấn. Khi qua một thị trấn nhỏ, những đồ chơi mà con gái anh treo đã hấp dẫn không ít những con mắt hiếu kỳ.

Bởi vì xe có phần đặc biệt nên khách hàng nhận ra xe của Kelly rất nhanh. Có lúc nghe nhạc nhiều quá anh lại mời một vị khách hàng đọc to một câu chuyện cười bên cạnh họ cho mọi người cùng nghe, khiến mọi người có những trận cười thoải mái. Đôi lúc ngẫu hứng anh còn tự mình hát cho mọi người nghe nữa.

Thái độ nhiệt tình với từng người khách của Kelly cùng với khả năng đọc chuyện khá tài tình của những vị khách khiến xe của Kelly không chỉ lúc nào cũng đông khách mà còn đầy ắp tiếng cười.

Một lần sau khi đưa khách vào một thị trấn nhỏ, có một

phụ nữ dẫn một đứa trẻ xuống xe, khi đứa trẻ đó đi qua Kelly, nó cúi chào Kelly rất lễ phép. Anh cũng cúi người chào lại đứa bé như vậy, khiến cho tất cả mọi người đều cười sảng khoái, thân thiện.

Sau này Kelly không còn cảm thấy nhàm chán trong công việc lái xe của mình nữa, bởi anh đã tìm thấy ý nghĩa trong công việc của mình, anh không chỉ đã tạo những niềm vui cho mình mà còn cho vô số những người khách.

Bình luận nghề nghiệp:

Ở ĐÂU CŨNG CÓ SỰ ỔN ĐỊNH TRONG CÔNG VIỆC

Có rất nhiều người phát sinh ra những tâm trạng buồn chán trong công việc, có người chỉ vì do học nghành nghề kĩ thuật mà phải đi tìm công việc về kĩ thuật; Có những người vì mình là con gái nên phải chọn những công việc mang tính chất nữ tính như văn phòng, thư ký; Có những người vì rất thích máy tính cho nên cũng phải đi tìm những công việc đúng ngành công nghệ thông tin; Cũng có một số người do được bạn bè người thân giới thiệu hoặc có một cơ hội ngẫu nhiên nên đã làm công việc trước mắt đó để rồi cứ tiếp tục làm vậy.

Bất kể là bạn làm công việc gì, trong lúc bình thường bạn đều cảm thấy có đôi chút vô vị và nhạt nhẽo, từ đó mà có cảm giác ngày càng buồn chán, chẳng cảm thấy hy vọng vào thành công trong công việc. Tuy thực sự rất muốn thay đổi nhưng trong lòng lại rất lo lắng cho sự thay đổi đó. Vì chúng ta có rất nhiều thắc mắc, lo ngại trong đó một điểm hiện thực nhất chính là: "Sau khi thay đổi công việc, liệu công việc mới ấy có tốt hơn công việc bây giờ không?" Đại đa số các trường

hợp, chúng ta đều cho rằng công việc đó nhất định sẽ tốt hơn. Nhưng những ví dụ thực tế xung quanh, lại luôn chứng tỏ rằng những suy nghĩ ấy là sai lầm.

Do vậy chúng ta không muốn thay đổi công việc hiện thời, lo sợ công việc sau này không có thu nhập ổn định, và lại nảy sinh nhiều nhân tố mới. Chính vì vậy, có rất nhiều người rõ ràng biết rằng mình đang muốn có một công việc mới, cũng biết rõ mình thích hợp với những công việc như thế nào nhưng vẫn tiếp tục lựa chọn sự nhẫn nhịn với công việc cũ đơn điệu và vô vị đó, tiếp tục trải qua cuộc sống âm thầm chịu đựng.

Trường hợp của Caster cũng giống như nhiều người, luôn phải chịu sự dày vò trong công việc, bởi công việc hiện giờ không liên quan gì đến ngành mà anh đã học cả. Hơn nữa anh xem ra công việc của mình rốt cục lại cũng chỉ là một công việc tạp vụ, anh cảm thấy nó đơn điệu, vô vị, cứng nhắc, lương thấp và không có cơ hội để tiến thân. Nhưng anh không thể không cúi đầu chấp nhận trước tình hình hiện tại, dù vậy sẽ khiến bản thân anh nuôi dưỡng tính lười biếng. Còn điều quan trọng nhất khiến Caster cảm thấy mơ hồ hiện giờ chính là, không biết là do tâm trạng của mình quá nông nổi, trẻ con hay mình thực sự không phù hợp với công việc trước mắt?

Cũng chính vì tâm trạng của anh như vậy, lại thêm tâm trạng luôn cảm thấy người khác coi thường mình, chỉ nghĩ mình là người để sai vặt, mới khiến cho anh không để tâm vào công việc, không thích thú với việc người khác sai khiến mình, rồi dẫn đến việc tranh cãi với đồng nghiệp.

Thực ra người làm việc nào cũng đều trải qua những thời kỳ như vậy, mà thời kỳ đó thường cảm thấy công việc thật đơn điệu vô vị nên tạo cho họ sự mệt mỏi. Thực tế, những

trạng thái tâm lý đó trong tâm lý học người ta gọi là căng thẳng hay chúng ta hay gọi là stress. Loại trạng thái này không chỉ làm ảnh hưởng đến hiệu suất công việc mà còn có thể ảnh hưởng tới sự phát triển nghề nghiệp của mỗi người.

Những người còn trẻ đều có xu hướng tâm lý chung, ai cũng muốn tìm được công việc mỹ mãn theo ý muốn của mình. Một khi không đạt được điều đó thì việc chán nản rất dễ xảy ra.

Sở dĩ chúng ta cảm thấy chán nản đó là làm việc quá lâu trong một môi trường cứng nhắc. Nhưng một điều quan trọng nữa cũng là do ta không nhận được sự cổ vũ khích lệ của cấp trên.

Việc xuất hiện kiểu tâm lý này là do chúng ta không nhận thức hết được giá trị công việc hiện tại của mình, không có cảm giác về trách nhiệm. Nếu có được những điều ấy mỗi ngày chủ động suy nghĩ về rất nhiều vấn đề chắc chắn rằng bạn sẽ cảm thấy thích thú trong công việc.

Trường hợp của Kelly cũng vậy nếu anh không chủ động tìm ra sự thay đổi thì cũng không thể thoát ra khỏi sự chán nản vô vị.

Ý kiến của chuyên gia:

MẤU CHỐT TRONG CÔNG VIỆC LÀ BẠN PHẢI TỰ TẠO RA NIỀM VUI

Làm thế nào để tạo ra được niềm vui, làm thế nào để học được cách yêu thích công việc của chính mình?

Trường hợp của Caster, muốn thay đổi được trạng thái tâm lý của chính mình thì anh nên thử làm một vài thay

đổi. Ví dụ anh nên phá vỡ thói quen thường ngày, tập thích thú với những công việc hàng ngày mà trước đây anh không thích, anh ta cũng có thể đi làm sớm hơn hay muộn hơn một chút, thay đổi phương pháp làm việc cũng như thái độ đối với công việc và thái độ với các đồng nghiệp, tự tạo ra một môi trường làm việc mới cho mình, có như vậy thì anh mới có thể cảm nhận công việc tốt hơn đôi chút.

Cần phải học được thái độ khoan dung, không nên đổ lỗi cho người khác, thay vì đó hãy nhìn ra những ưu điểm của họ.

Chúng ta phải luôn luôn tìm tòi những tri thức mới, như vậy không những nâng cao khả năng công việc mà từ đó có thể đạt được những thành tích tốt hơn. Để bản thân mình và người khác đều thấy được những giá trị sáng tạo mới của mình đối với công ty. Nếu bạn vẫn còn cơ hội người khác hướng dẫn mình, vậy cũng có thể trau dồi thêm một chút.

Sau khi hoàn thành công việc của mình, chúng ta cũng nên học cách thư giãn. Có thể gặp gỡ bạn bè rồi tìm một nơi nào đó để giải trí. Đối với những người hơi nhiều tuổi cần phải giữ cho mình một tâm hồn trẻ trung. Học cách xử lý tốt mối quan hệ đồng nghiệp bạn bè, nếu có cơ hội bạn hãy cùng đi ăn uống với bạn bè và tham gia các hoạt động xã hội. Sau một thời gian bạn sẽ thấy thích ứng với hoàn cảnh và yêu thích công việc của mình.

Đương nhiên việc hình thành thói quen này không phải là một sớm một chiều có thể thấy kết quả ngay được mà cần phải trải qua một quá trình thích ứng. Điều này không có nghĩa là bạn thể hiện rằng bạn đã thất bại, đương nhiên cũng không có nghĩa là có thể từ bỏ. Nếu chúng ta hết sức nỗ lực làm, đây cũng là một điều rất tốt rồi. Bởi vì hiện tại vẫn chưa phải là lúc chúng ta từ bỏ, cũng giống như Kelly, khi anh đối

mặt với sự nhàm chán của công việc, anh đã cảm thấy rất đau khổ, nhưng lại tiến thì mắc núi, về thì mắc sông. Thực tế vào lúc này, cũng chính là lúc chúng ta phải kiên trì bền bỉ, nếu như chúng ta qua được cửa ải này rồi, thì chúng ta nhất định sẽ thành công.

Chúng ta người nào cũng đều có thể nhìn thấy sự cạnh tranh quyết liệt trong công việc. Nhưng để có được một công việc tốt không phải là chuyện dễ dàng. Do vậy, chúng ta hãy điều chỉnh trạng thái tâm lý của mình tuỳ theo thời cơ, xử lý tốt các điểm yếu để từ đó có thể duy trì một trạng thái tâm lý ổn định trong công việc.

Điều sai phạm 14:
THIẾU SỰ KIỀM CHẾ

Tự kiềm chế là chỉ ý chí có thể khống chế những nhân tố tâm sinh lý về việc đạt đến mục tiêu. Nó thể hiện được trình độ hiểu biết của một người đối với xã hội và công việc. Người mà dùng tình cảm để làm việc, thì luôn bị tình cảm lấn át lý chí. Nếu như bạn muốn bản thân mình làm nên việc lớn, thì hãy học cách dùng lý chí để khống chế mình.

CÂU CHUYỆN VỀ NAPONE

Napone Bower là một học giả thành công của Mỹ. Có một lần, ông đã gặp phải một vấn đề có ảnh hưởng sâu sắc tới cuộc sống của ông, đó chính là vấn đề liên quan đến sự khống chế bản thân.

Napone và người quản lý văn phòng của toà nhà nơi anh thuê xảy ra một chuyện hiểu lầm. Sự hiểu lầm này dẫn đến sự căm ghét giữa hai người. Napone nghĩ người quản lý này không hài lòng về mình nên khi chỉ có một mình ông ở trong phòng, anh ta liền cắt nguồn điện.

Rất nhiều lần Napone phải chịu như vậy. Cuối cùng ông nghĩ: "Nếu có cơ hội nhất định mình phải báo thù". Cơ hội đến với ông vào một ngày chủ nhật, khi Napone vào thư phòng chuẩn bị bài diễn văn cho buổi lễ ngày mai, nhưng ông vừa bước vào trong phòng thì điện phụt tắt, Napone liền đi

xuống dưới lầu, ông biết mình có thể tìm thấy người quản lý ở dưới đó. Khi xuống đến nơi, ông thấy người quản lý đang cho thêm than vào trong lò sưởi cho ấm hơn, miệng vừa huýt sáo, dường như không có chuyện gì xảy ra vậy.

Napone rất đỗi tức giận, ông chửi té tát người quản lý. Cuối cùng, Napone thực tế nghĩ không ra những lời chửi nữa, mới đành phải dừng lại. Vào lúc này, người quản lý mới đứng dậy, quay đầu lại, hơi mỉm cười nói với một giọng rất điềm đạm, bình tĩnh: "Ông hôm nay hơi mất bình tĩnh có phải không?"

Câu nói này của ông ta như lưỡi kiếm sắc đâm vào thân thể của Napone. Napone là một người nghiên cứu về tâm lí học nhưng đứng trước mặt ông ta bây giờ như là một kẻ vô học, không biết nói cũng không biết viết, bởi trong trận chiến hôm nay ông thật sự đã tự đánh bại chính mình. Đây thực sự là một chuyện khiến người ta cảm thấy xấu hổ. Napone biết rằng, ông không chỉ là người bị đánh bại, tệ hại hơn, ông là người chủ động nhưng lại là người sai trước.

Napone quay người lại và bước thật nhanh về phòng làm việc của mình, không muốn làm bất kể việc gì vào lúc này nữa. Ông biết mình sai nhưng vẫn không muốn sửa chữa sai lầm này.

Vì không đủ can đảm để xin lỗi đối phương nên khiến cho sự mâu thuẫn ngày càng sâu sắc. Hôm nay, đáng nhẽ ra thì có một cơ hội tốt để xin lỗi, nhưng Napone lại để mất đi sự tự kiềm chế mình để rồi lại đẩy chính mình vào trường hợp xấu hổ như vậy.

Napone biết rằng mình cần phải xin lỗi người quản lý, có như vậy mới có thể nhẹ lòng. Cuối cùng, ông đã suy nghĩ rất lâu mới quyết định đến phòng của người quản lý nọ. Khi ông

vào, người quản lý vẫn cái giọng hết sức điềm tĩnh, ôn hoà nói: "Lần này anh muốn thế nào?"

Napone trả lời: "Lần này tôi đến để xin lỗi về hành động vừa rồi của tôi, nếu như ông vui lòng chấp nhận ..." Khuôn mặt của người quản lý nọ xuất hiện một nụ cười, ông nói: "Thượng đế hiểu anh, anh không cần phải xin lỗi tôi. Ở đây, ngoài căn phòng này ra chỉ có anh và tôi chứ không có ai nghe thấy những gì anh nói vừa rồi. Tôi cũng không nói gì với ai, chắc hẳn anh cũng không bao giờ nói ra chuyện này với người khác. Vậy chúng ta cùng quên chuyện này đi nhé!"

Những lời nói của người chủ quản làm cho Napone không khỏi suy nghĩ. Người chủ quản này không những đã tha thứ cho ông mà còn muốn xem như tất cả mọi chuyện chưa hề xảy ra. Napone bước về phòng trong lòng thầm cảm ơn người chủ quản ấy lắm.

GIENNY THÂN THIỆN

Gienny là một nhân viên tiếp tân tại một siêu thị lớn, cô luôn nhiệt tình trả lời những thắc mắc của khách hàng, ngày nào cô cũng phải trả lời rất nhiều những ý kiến không giống nhau.

Có một lán, trong siêu thị xuất hiện một loại thực phẩm có chứa chất hoá học có hại cho sức khoẻ. Khi bán hàng, nhân viên trong siêu thị cũng không biết việc này. Trên bao bì lại quảng cáo sản phẩm này có những thành phần các chất bổ dưỡng, do vậy đã rất hấp dẫn khách hàng mua loại thực phẩm đó. Vài tháng sau, trong một lần kiểm tra an toàn vệ sinh, bộ Y tế đã phát hiện loại thực phẩm này chứa thành phần hoá học cao hơn nhiều lần mức cho phép. Người dân sau

sự việc trên tỏ ra hết sức bất bình, họ kéo nhau đến siêu thị, vào quầy tiếp tân mắng chửi thậm tệ.

"Các cô làm ăn kiểu gì thế? Các cô có còn lương tâm nữa hay không mà lại bán thứ thực phẩm độc hại như vậy?" Một khách hàng trung tuổi chỉ vào mặt Gienny hỏi.

"Chúng cháu xin lỗi. Công ty cháu cũng đã biết sự việc xảy ra".

"Biết thì có ích gì chứ, chúng mày chỉ vì lợi nhuận mà quên hết tất cả lợi ích của người tiêu dùng". Người khách hàng đập mạnh tay xuống bàn.

"Xin bác đừng nóng giận. Đây là vấn đề của nhà sản xuất, nhưng công ty chúng cháu cũng xin bồi thường". Gienny nhẹ nhàng nói.

Một phụ nữ khác chen lên nói: "Tôi vì tin tưởng cái siêu thị này nên mới mua về rất nhiều loại sản phẩm đó, bây giờ mới té ra là có chất độc hại".

"Chúng cháu hết sức xin lỗi, là do chúng cháu làm không tốt".

"Thằng con trai tôi hôm qua ho quá trời. Chắc là do ăn cái thứ chết tiệt này đây. Cô mang ngay thằng con tôi đi viện đi". Người phụ nữ đó khi nói đến câu này, chút xíu nữa túm cổ Gienny lên.

Gienny chỉ lùi lại vài bước, rất bình tĩnh nói: "Bác à, việc xảy ra là do chúng cháu thì chúng cháu nhất định sẽ chịu trách nhiệm".

Gienny cứ như vậy mà đối đáp những vị khách hàng khó tính của mình, mà không hề thể hiện một chút tức tối nào. Trên mặt cô còn nở một nụ cười, giọng nói dịu dàng, nhẹ nhàng để tiếp nhận những lời phê bình của khách. Thái độ của cô thật là bình tĩnh và nho nhã.

Bình luận nghề nghiệp:

TÍNH ƯU THẾ CỦA KHẢ NĂNG TỰ KIỀM CHẾ

Người có khả năng tự kiềm chế tốt thì có thể tự chế ngự được cảm xúc của mình và sẽ biết được mình phải làm gì khi có việc xảy ra. Bất kể người ngoài nói gì họ đều có thể giữ vững được trạng thái tâm lý của mình, giữ cho đầu óc được tỉnh táo để giải quyết công việc. Thông thường, mỗi người khi có việc xảy ra thường không giữ vững được tâm lý, vào lúc này rất dễ mất đi lý chí, dễ làm những hành vi thô bạo mà khi bình thường không bao giờ làm vậy.

Chúng ta đang sống trong thời đại mà tốc độ kinh tế phát triển chóng mặt, nó đòi hỏi tố chất của con người phải đạt được những tiêu chuẩn cao hơn. Không giống như trước kia, chỉ cần người ta dám nghĩ dám làm và nắm vững được kiến thức khoa học kỹ thuật, mà nó còn đòi hỏi những người phấn đấu phải có tố chất tâm lý tốt, trạng thái tâm lý ổn định.

Tuy Napone là một người có học thức, nhưng mỗi người đều có những lúc tâm lý không ổn định, trong khi ông đang có những mâu thuẫn với người quản lý, ông vẫn biết mình nên xin lỗi người chủ quản kia, như vậy sẽ giải toả được những mẫu thuẫn giữa hai người, nhưng ông lại vướng một trở ngại là sợ mất thể diện trước người chủ quản ấy. Điều đó chứng tỏ ông là một người có tâm lý chưa tốt. Sau đó lại thêm chuyện người quản lý ngắt nguồn điện, mâu thuẫn giữa hai người càng tăng lên đến cao trào, quan hệ của hai người trở thành quan hệ đối đầu. Đây là lúc dễ xảy ra việc Napone lựa chọn những hành động cực đoan, tìm đến chửi mắng người chủ quản kia, lúc này hành động không còn theo ý chí nữa.

Từ góc độ này thì ta có thể nhìn thấy, những người không

biết tự kiềm chế được mình thì bất luận người đó có học nhiều hay học ít đều có khả năng làm những việc hồ đồ khi nóng giận. Sự việc xảy ra với Napone cũng chỉ là sự nóng giận nhất thời, mà có lẽ chỉ xảy ra một lần trong đời của ông mà thôi.

Lại bàn về thái độ của Gienny, công việc của cô là trực tiếp đón khách, thường phải đón các kiểu khách hàng khác nhau. Để có thể làm tốt vị trí này chắc chắn phải có sự kiềm chế tốt, không quản những lời nói nói ra vào của khách hàng mà đôi co với họ.

Những người khách đến siêu thị hôm đó đều có thái độ tức giận và lời lẽ xúc phạm, bạn thử nghĩ xem nếu một người gặp phải trường hợp như vậy mà không tự mình kiềm chế bản thân thì sẽ không giải quyết được vấn đề. Gienny đã biết kiềm chế bản thân và có thái độ trấn tĩnh, nhã nhặn để giải thích với khách hàng. Cô không vì bản thân chịu những điều mắng nhiếc mà lại tức giận, thậm chí cô biết rằng những lời lẽ của cô lúc đó không hoàn toàn giải quyết được vấn đề nhưng phần nào làm dịu bớt sự căng thẳng của những người khách và giảm bớt được sự hỗn loạn đang diễn ra.

Đối với những người bán hàng hoặc tiếp tân thì tính cách nóng giận là một nhược điểm lớn. Chỉ cần khách hàng nói một vài câu chê bai, nếu như người bán hàng hoặc người tiếp tân không có được sự bình tĩnh lắng nghe mà cũng lại có thái độ nóng giận để đối đãi với khách thì rất dễ dẫn đến to tiếng với nhau. Trường hợp này đối với một số ngành sẽ mang lại hậu quả và tổn thất nghiêm trọng.

Napone là người nóng tính, không thể tự kiềm chế mình, cũng không có những thái độ ôn hoà để diễn đạt. Sau khi thành công, ông nói: "Sự việc này khiến tôi biết rằng, trừ khi mình tự khống chế được mình trước, nếu không thì cũng

không thể khống chế được người khác. Nó khiến tôi hiểu được hàm ý chính thức của câu nói: "Nếu thượng đế muốn loại trừ ai, đầu tiên người sẽ làm cho anh ta trở nên điên cuồng".

Còn trong trường hợp của Gienny cũng cho chúng ta nhận thấy rằng, một người có sự kiềm chế tốt là sẽ giải quyết vấn đề như thế nào, khi phát sinh vấn đề, trước hết phải biết tự mình nhìn đến hậu quả sau này, nghĩ tới trách nhiệm của mình, sau đó bình tĩnh trước sự việc, tỏ ra mình là người có văn hoá thì nhất định sẽ xoa dịu được những cơn nóng giận của đối phương. Sự nhượng bộ hợp lý không chỉ làm cho sự việc có lợi, mà còn có thể giành được tình cảm của người khác.

Tự kiềm chế là một phẩm chất ý chí của con người, là một yếu tố tâm lý quan trọng của con người. Nó cũng biểu hiện sự chế ngự của con người đối với thế giới bên ngoài, biết điều chỉnh và chi phối thế giới bên ngoài một cách có ý thức. Sự kiềm chế của mỗi người là không giống nhau. Tuy nhiên nhiều nghiên cứu chứng minh rằng những người không biết khống chế bản thân, làm việc mà không nhìn nhận đến hậu quả chỉ nghĩ đến lợi ích trước mắt, mà đánh mất đi những lợi ích lâu dài thì không thể giữ được tinh thần ổn định, hơn nữa còn rất dễ bi quan, u sầu rầu não, than thân trách phận, thậm chí là sau khi gặp thất bại thì không thể tự mình đứng dậy được nữa.

<u>Ý kiến của chuyên gia:</u>

7 CÁCH TỰ KIỀM CHẾ CHÍNH MÌNH

Tự kiềm chế mình có thể khiến con người khắc phục được những trở ngại từ trong nội tâm, nó có ý nghĩa đặc biệt với những người trưởng thành và sự thích ứng với cuộc sống xã

hội xung quanh, thậm chí có thể nói nó là một dấu hiệu thể hiện một người đã trưởng thành.

Tự kiềm chế là có thể hoàn toàn tự giác, khống chế tình cảm bản thân và có những biểu hiện ngôn ngữ ràng buộc bản thân một cách linh hoạt. Nếu như một người mà không biết cách khống chế những hành vi của bản thân, không thể chế ngự những hành động của mình thì cũng không thể kiềm chế và nắm bắt rõ bản thân.

Một người mà muốn làm việc lớn, cần phải có những tình cảm ổn định và trạng thái tâm lý trưởng thành. Bạn cứ thử nghĩ xem, nếu như tình cảm của bạn lúc thì sa sút, lúc thì phẫn nộ, buồn bực, lúc thì cảm hứng dâng trào, phấn khích, hứng khởi thì nhất định không có người nào sẽ tình nguyện hợp tác với một người tình cảm bất ổn như vậy cả. Hơn nữa, người mà tình cảm bất ổn thì đối với công việc thiết thực của bản thân cũng thường không thể kiên trì đến cùng, làm việc dễ gây tổn thất, bởi vì họ thích làm thì họ làm, không thích làm thì thôi mà không có một kế hoạch nào cụ thể cho bản thân cả. Những người như vậy thì nhất định sẽ không thể thành công.

Sai lầm của Napone là không biết cách kiềm chế bản thân, khiến cho ông đã chửi mắng thậm tệ người quản lý toà nhà. Khi chúng ta gặp phải những chuyện như thế, tốt nhất là chúng ta hãy bình tĩnh để nghĩ đến hậu quả sau này, những trách nhiệm mà mình sẽ gánh chịu, nghĩ tới hành động đó có lợi cho mình hay không? Từ đó khiến cho bản thân mình càng có thể bình tĩnh hơn. Chúng ta có thể tổng kết lại một câu rằng, nếu bạn muốn khống chế người khác thì trước tiên hãy khống chế tốt những trạng thái tâm lý của chính bản thân, có sự kiềm chế rồi thì mới có thể nắm bắt được những cơ hội thành công.

Khi chúng ta phải đối mặt với một người đang phẫn nộ, bị những lời lẽ chửi mắng xúc phạm ta thậm chí cười nhạo ta, bất luận điều đó là đúng hay sai nhưng ta nên nhớ rằng nếu như ta cũng thái độ và hành vi "ăn miếng trả miếng" đó thì ta cũng không có gì khác biệt so với người đó, cũng có nghĩa là ta đã bị người ta khống chế rồi. Mặt khác, nếu ta kiềm chế được sự tức giận, giữ thái độ điềm tĩnh để giải quyết vấn đề, như vậy ta đã có được lý chí, hơn thế ta đã làm cho đối thủ giật mình ngạc nhiên. Cách mà ta thể hiện cũng là thứ vũ khí mà người ta chưa sử dụng tới, như vậy ta càng dễ dàng khống chế được trạng thái tâm lý của mình.

Muốn khống chế tốt bản thân thì trước tiên ta hãy học cách nuôi dưỡng sự kiềm chế mình.

Dưới đây là 7 phương pháp nuôi dưỡng sự kiềm chế mình:

Khống chế thời gian

Mặc dù thời gian trôi đi không ngừng, nhưng chúng ta vẫn có thể khống chế được thời gian của mình. Chúng ta có thể dự định mình làm việc trong thời gian bao lâu, giải trí khi nào và khi nào thì nghỉ ngơi. Mặc dù điều kiện khách quan không cho phép chúng ta nắm chắc chắn, nhưng có thể sắp xếp tương đối được những công việc mà chúng ta đã dự định trước. "Việc hôm nay chớ để ngày mai". Nếu chúng ta khống chế được thời gian của mình, thì cũng có nghĩa chúng ta có thể khống chế được tất cả.

Khống chế tư tưởng

Chúng ta có thể khống chế được tư tưởng của mình, cũng có thể tăng những liên tưởng một cách sáng tạo. Hãy cố gắng giảm bớt những muộn phiền khổ não mà tưởng tượng tới những ý nghĩ tích cực. Xin hãy nhớ rằng: Trong ý nghĩ thì mọi điều đều có thể.

Khống chế đối tượng tiếp xúc

Chúng ta không thể lựa chọn được đồng nghiệp hay những mối quan hệ xung quanh ta. Trong cuộc sống chúng ta cũng luôn có những mối quan hệ mới. Nhưng chúng ta có thể lựa chọn những người bạn sát cánh cùng ta qua năm tháng, có thể có thêm những người bạn mới, chúng ta có thể thay đổi được hoàn cảnh, tìm ra những điểm tốt của những người đó để học tập. Cũng cần phải cố gắng tránh nhưng mối quan hệ tụ tập bàn tán chuyện người khác.

Khống chế phương pháp giao lưu

Chúng ta có thể khống chế được lời nói cũng như cách nói của mình. Phương pháp giao lưu quan trọng nhất là bạn phải biết lắng nghe, quan sát và tiếp thu. Trong quá trình tiếp xúc, hãy nói những thông tin có giá trị, làm cho đối phương qua lắng nghe những lời nói của mình mà tôn trọng lời nói của chúng ta.

Khống chế trong lời hứa

Chúng ta thường xuyên có những lời hứa. Hãy có trách nhiệm với những lời hứa của mình. Hãy cân nhắc về khả năng và thời hạn những gì mà chúng ta đã hứa.

Khống chế mục tiêu

Việc đặt ra những mục tiêu có khoa học sẽ làm cho chúng ta cảm thấy vui vẻ và có tâm trạng thoải mái. Khi chúng ta đã có tư tưởng, khi đã hứa hẹn với đối phương, mục tiêu ấy sẽ trở thành lý tưởng của ta. Trong cuộc sống, mỗi chúng ta đều có những lý-tưởng rất cao đẹp, mỗi người đều có những kế hoạch của riêng mình. Đó chính là hy vọng và dũng khí để ta thực hiện những mục tiêu và lý tưởng đó.

Khống chế suy nghĩ

Bất kể có chuyện gì xảy ra xung quanh, chúng ta cũng nên giữ lấy tinh thần lạc quan. Trong cuộc sống việc đối mặt với những khó khăn là điều đương nhiên. Chỉ cần ta giữ được một trạng thái tâm lý tốt, ta sẽ vượt qua được mọi khó khăn trong cuộc sống.

Nếu chúng ta làm được 7 lời khuyên trên đây có nghĩa là chúng ta đã có một sự chế ngự tốt, tâm lý của chúng ta đã có sự ổn định, sự cân bằng và có thể sẵn sàng đối mặt với những thử thách trong cuộc sống và thành công dường như đã ở trong tầm tay của chúng ta rồi.

Điều sai phạm 15:
THIẾU TÍNH QUY PHẠM

Nếu một người biết sắp xếp tốt công việc, thì hiệu quả công việc của anh ta sẽ rất cao. Nếu trong cuộc sống mà biết đặt ra kế hoạch một cách tuần tự thì sẽ mang lại cho người ấy đầu óc tỉnh táo và một tâm trạng thoải mái mỗi ngày.

CÂU CHUYỆN VỀ TOMMY

Tommy là một thanh niên có tính cách thẳng thắn bộc trực, anh cũng từng làm nhân viên cho một vài công ty nhưng đều thất bại trong công việc nên phải nghỉ. Lý do dẫn đến thất bại của anh ta không phải vì anh ta năng lực kém mà đều là do anh làm việc quá qua loa đại khái.

Trên bàn làm việc của Tommy lúc nào cũng chất đống giấy tờ, tài liệu, giấy nháp, thư từ, báo chí... Dường như tất cả mọi thứ đều lẫn lộn thành một mớ, làm cho người khác luôn có cảm giác anh là một người rất cẩu thả.

Hôm nay, Tommy vẫn đi đến công ty với phong cách như thường lệ, vừa mới mở cửa phòng là anh quăng cặp của mình rất chuẩn xác vào đúng bàn làm việc của mình. Vào lúc này, mọi người trong công ty cũng đang lần lượt kéo đến văn phòng. Một lúc sau giám đốc cũng đến, ngó vào phòng làm việc của Tommy, thấy Tommy ngồi đó ông gọi: "Tommy, qua văn phòng tôi một chút!"

Thế là Tommy ngay lập tức đứng dậy đi tới phòng giám đốc. Sau khi Tommy vào thì chỉ nghe tiếng cửa đóng "Rầm" đằng sau. "Tommy à, sao cậu không đóng cửa nhẹ nhàng một chút. Cậu làm như vậy hỏng cửa thì sao?". Người giám đốc nhắc nhở giọng vẻ không hài lòng. "Được rồi, cậu đi lấy bảng thống kê công việc của cậu mấy hôm nay lại đây cho tôi xem" Giám đốc lại nói.

"Bảng thống kê công việc ư? Tôi không có bảng thống kê công việc. Tôi lấy cho ngài xem tài liệu về sản phẩm mới của công ty mấy ngày hôm nay vậy nhé". Tommy đáp.

"Cậu nói gì? Ngày nào cậu cũng đi thăm rất nhiều công ty, phát cho họ biết bao nhiêu tài liệu, vậy mà cậu không có bảng thống kê công việc mình làm sao?" Giám đốc ngạc nhiên hỏi rồi ông tiếp: "Vậy sau này cậu định liên hệ với họ như thế nào? Cậu định báo cáo về công việc của mình như thế nào đây?".

"Tôi tìm thấy địa chỉ của những công ty này trên báo. Thực ra tôi cũng có làm bảng thống kê rồi, tôi viết tên của những công ty này lên những mảnh giấy nhỏ, sau khi tìm đến những công ty đó rồi tôi nghĩ không cần đến chúng nữa nên cũng vứt những mảnh giấy đó đi luôn rồi". Tommy giải thích rồi tiếp tục nói: "Bây giờ tôi sẽ đi tìm lại tờ báo đó, sẽ tìm thấy nhanh thôi".

Tommy thấy vẻ mặt vị giám đốc lộ rõ vẻ tức giận, liền nhanh chóng đi ra ngoài. Lúc bước ra ngoài anh ta còn lè lưỡi một cái ngoài cửa mới đi về vị trí của mình tìm tài liệu.

Lát sau, có tiếng Tommy gọi to: "John! John..."

"Có việc gì vậy? Cậu đang làm cái gì thế?". John tiến đến bàn làm việc của Tommy. Lúc ấy Tommy trèo cả lên bàn làm

việc, lục tìm đống giấy tờ trên nóc tủ tài liệu. John cũng không hiểu là Tommy đang làm cái gì nữa bèn hỏi: "Tôi có thể giúp gì cho cậu không?"

"Cậu có nhìn thấy cuốn "Thời báo" trên bàn tôi không? Tôi tìm mãi mà không thấy". Tommy nói.

"Xin lỗi, tôi không thấy cuốn "Thời báo" nào của cậu đâu cả. Nếu không có việc gì thì tôi đi làm việc của mình đây". John trả lời rồi quay về bàn làm việc của mình.

"Jim, anh có cầm cuốn "Thời báo" của tôi không?" Tommy tiếp tục hỏi.

"Thật là nực cười!" Người mang tên Jim làu bàu và trả lời "Tôi không nhìn thấy quyển báo quí báu nào của cậu cả".

Tommy rất thất vọng, thế này thì đành phải chịu dày mặt đến gặp giám đốc vậy. Đang lúc anh bước về phía phòng giám đốc. Vừa đến cửa vô tình nhìn lên phía trên thấy ống kính camera, anh giật mình nghĩ: "Thôi chết vừa nãy mình lè lưỡi với ông ta. Thế này thì ông ấy biết hết mình làm gì rồi". Anh ta đẩy cửa bước vào.

"Báo đâu?". Giám đốc hỏi.

"Tôi không tìm thấy, tôi quên mất đã để ở đâu rồi". Anh trả lời.

"Cái gì? Cậu quên đã để ở đâu rồi? Vậy cậu có quên cái lè lưỡi của cậu ngoài cửa không?" Giám đốc tức giận quát lớn. "Tháng trước, cậu đã hai lần quên thời gian đã hẹn với khách hàng, ba lần mất tài liệu. Tháng này cậu giao nhầm mẫu cho bốn công ty rồi. Mới hôm kia, cậu lại đưa nhầm mẫu cho người ta. May mà người ta còn cho cậu cơ hội mới có thể tránh được những tổn thất. Hôm nay cậu lại nói với tôi cậu giao tài liệu hai lần rồi mà vẫn không có ghi chép gì cả. Thôi

xem ra công việc của cậu không có chút quy phạm gì cả. Nếu cậu tìm thấy được địa chỉ mấy công ty mà cậu giao quy cách sản phẩm cho họ thì cậu tiếp tục làm việc, nếu cậu tìm không ra thì ngày mai cũng đừng có đi làm nữa". Tommy nhìn vẻ tức giận trên mặt giám đốc, biết rằng sự việc không thể cứu vãn được nữa đành lặng lẽ bước ra ngoài, về phòng thu dọn đồ đạc chuẩn bị rời khỏi công ty

Đang lúc chuẩn bị đồ đạc, anh bỗng nhìn thấy tờ "Thời báo" ngay trong ngăn cặp của mình. Anh kéo tờ báo ra rồi vội vàng mang đến phòng giám đốc gọi to "Giám đốc, tôi tìm thấy rồi, tìm thấy rồi..."

Đồng nghiệp của anh nhìn thấy cảnh ấy đều cười thầm "thật tức cười", rồi họ cắm cúi làm việc.

CÂU CHUYỆN VỀ CÔ LUCI

Luci năm nay 23 tuổi, nhanh nhẹn, hoạt bát. Sau khi tốt nghiệp, bố mẹ mở một cửa hàng tạp hoá bên đường. Luci có khả năng về rất nhiều mặt, duy chỉ có điều cô làm gì cũng không có tính quy phạm hợp lý, cũng bởi vậy cửa hàng mở ra không lâu đã phải đóng cửa. Trong cửa hàng, Luci bày tất cả các mặt hàng lẫn lộn nhau. Tất cả cửa hàng bị cô làm cho loạn hết cả. Còn Luci lại chẳng bao giờ chịu thu dọn hàng hoá, mỗi lần bán hàng đều phải để cho khách hàng đợi rất lâu để chờ cô tìm thấy hàng cho họ.

Có một lần, Luci đang ngồi trong cửa hàng đọc sách, có một thanh niên bước vào hỏi: "Cô ơi, cửa hàng của cô có bán loại dao quân dụng không?" Luci đứng dậy ngẫm nghĩ hồi lâu rồi nói với anh thanh niên: "Có đấy. Anh chờ tôi một chút nhé. Tôi sẽ lấy luôn cho anh!". Thế là cô bắt đầu "tìm kiếm".

Khi cô tìm được một tiếng thì thấy loại dao đó trong đống hàng công cụ ngổn ngang, thì cũng phát hiện người thanh niên đó đã bỏ đi từ lâu rồi.

Dần dần Luci cũng trở nên nổi tiếng vì sự bừa bãi của mình. Bên cạnh cửa hàng của Luci có một cửa hàng cũng cùng kinh doanh những mặt hàng với cô, họ cảm thấy tính cô như vậy sẽ là cơ may cho việc kinh doanh của họ. Thế là họ tìm tìm năm người cùng bọn với họ lần lượt kéo đến cửa hàng của Luci trong một buổi chiều, trong số đó có một đứa trẻ đến trước hỏi: "Cô ơi! Cửa hàng của cô có bán bóng bàn không?"

"Có đấy, đợi cô một chút cô lấy cho". Luci vẫn cái tác phong như mọi ngày, vừa trả lời vừa tìm đồ.

Vào lúc này cũng có một anh thanh niên vào hỏi: "Cô ơi, cửa hàng có bán cuốc không?"

"Có, chờ tôi một lát, tôi sẽ tìm cho anh ngay". Luci đến đầu vẫn không ngẩng lên trả lời.

Tiếp đến hết người này đến người khác hỏi hàng khiến Luci càng tìm càng cuống.

Khi cô tìm được bóng cho đứa trẻ, ngẩng đầu lên thì phát hiện ra rằng không chỉ không còn người nào mà ngay cả hàng cô để trên quầy cũng không cánh mà bay. Sự việc như vậy xảy ra nhiều lần làm cho Luci đành phải đóng cửa hàng và đi tìm cho mình một công việc khác bên ngoài.

Sau đó, cô đến làm cho một công ty, công việc của cô là sắp xếp tài liệu giấy tờ. Nhưng làm công việc này cô cũng không thay đổi cách làm việc của mình. Có nhiều hôm cô gửi thư bị muộn, không phải do quên thì cũng là do viết sai địa chỉ. Những thư cần giao ngay cho sếp cô lại giao chậm. Vì không làm tốt công việc nên cô nhiều lần bị sếp phê bình.

Một hôm, giám đốc quyết định bằng mọi giá để Luci phải thay đổi phương pháp làm việc của mình. Anh tìm được một người lớn tuổi dày dặn kinh nghiệm trong công việc để chỉ bảo cho cô. Anh đến đứng cạnh bàn làm việc của Luci và hỏi: "Công văn chuyển đi Thượng Hải hôm nay cô gửi đi chưa?".

"Dạ chưa, tôi sẽ cố gắng gửi ngay đây". Luci trả lời.

"Vậy mai phải nộp bảng kê chi tiết chi tiêu tháng trước, cô đã sửa xong chưa?" Giám đốc tiếp tục hỏi.

"Chưa thưa anh, nhưng tôi đã hoàn thành được một nửa rồi, tôi sẽ cố gắng làm ngay bây giờ".

"Cô Luci à! Tôi thấy phương pháp làm việc của cô có vấn đề lớn đấy, cô phải thay đổi sớm đi. Cô xem những việc này tôi giao cho cô đã mấy ngày nay rồi nhưng cô vẫn chưa làm xong. Tôi thấy cô ngày nào cũng làm việc tất bật nhưng hiệu quả công việc thì không thấy. Cô làm việc không có tính khoa học chút nào, tôi nghĩ tốt nhất là cô học tập những người khác một chút, sau đó mới bắt đầu lại công việc của mình, do vậy bắt đầu từ ngày mai cô hãy học tập Ken hẵng. Được rồi, tôi nghĩ ý của tôi đã rất rõ ràng. Chúc cô may mắn, Luci".

Sau một thời gian học tập người khác, công việc của Luci cũng dần dần có những chuyển biến rõ rệt, và từ đó cô cũng không còn bị cấp trên phê bình nữa.

Bình luận nghề nghiệp:

TÍNH QUAN TRỌNG CỦA VIỆC LÀM VIỆC KHOA HỌC

Chúng ta bất kể là làm việc ở thành phố lớn hay ở vùng nông thôn, đều nên học được cách làm việc có tính khoa học, phải giữ cho tinh thần đầu óc luôn tỉnh táo. Nếu công việc luôn bị rối tung thì việc thất bại cũng là điều tất yếu.

Ví dụ của Tommy là một bài học, người như anh chỗ nào cũng có thể vứt đồ đạc bừa bãi, đến cởi áo, tháo cà vạt đều có thể vứt ngay dưới chân. Trên bàn làm việc ngổn ngang giấy tờ, ngăn kéo chất đầy những vật dụng lỉnh kỉnh, những loại báo chí, tài liệu của anh ta đều lung tung không có một chút thứ tự. Nếu như anh ta là nhân viên của Napone thì chắc chắn đã thất bại rồi. Vì khi Napone chọn thư kí ông ta đưa ra rất nhiều tiêu chuẩn. Ông luôn thăm phòng nhân viên bất kỳ lúc nào có điều kiện xem họ làm việc có gọn gàng hay không.

Chúng ta quay trở lại câu chuyện về Luci, vì sao cô lại gặp thất bại? Luci đã mở một cửa hàng tạp hoá nhưng căn bản cô không có một chút ý thức nào về cách làm việc hợp lý và khoa học. Bất kể là loại hàng hoá nào cô cũng đều vứt dưới nền nhà để "tìm kiếm" như vậy là không được rồi. Thời gian đối với ai cũng đều quý báu, không ai có thể đợi lâu được cả nên việc cửa hàng của cô phải đóng cửa cũng là lẽ đương nhiên.

Đôi khi cũng có kiểu người như Luci, họ thường tập hợp tất cả công việc lại, khi công việc ngập đầu đến hạn mới giải quyết. Theo kế hoạch lẽ ra phải giải quyết vấn đề này nhưng khi nhìn thấy vấn đề khác lại quay sang giải quyết trước, kết quả là không công việc nào hoàn thành đúng theo kế hoạch.

Cách làm việc này của Luci, trong công ty tuyệt đối không thể chấp nhận được, vì cách làm ấy không mang lại hiệu quả cao. Thật may mắn cho Luci vì cô đã gặp phải một giám đốc tốt, anh đã tìm người giúp cô thay đổi cách làm việc, vì thế nên cô đã dần dần thay đổi được cách làm việc của mình.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ RÈN LUYỆN ĐƯỢC TÍNH QUY PHẠM TRONG QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC?

Làm thế nào để rèn luyện được tính quy phạm trong quá trình làm việc?

Đầu tiên, trước khi làm bất cứ công việc gì cũng phải đặt ra mục tiêu kế hoạch và phải có thái độ nghiêm túc đối với công việc.

Thứ hai, bạn nên sắp đặt thời gian một cách hợp lí công việc nào trước, công việc nào sau, và quản lí chặt chẽ quỹ thời gian của mình. Cần phải có những kế hoạch ngắn hạn và dài hạn theo tuần, tháng, năm sau đó dựa vào các kế hoạch mà làm việc. Đôi khi việc đặt ra kế hoạch cũng dựa vào cảm tính của mình về khả năng hoàn thành công việc mà bạn dự đoán. Ví dụ, nếu bạn cảm thấy thời gian buổi chiều dài hơn, buổi chiều làm việc có hiệu quả hơn, vậy hãy sắp xếp phần công việc cho buổi chiều nhiều hơn.

Việc tuân thủ thời gian làm việc như kế hoạch đã đặt ra, giải quyết dần dần từng bước, cứ như vậy dần dần sẽ hình thành cho bạn một thói quen. Về sau khi đã quen và như vậy sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian hơn nữa có thể giảm bớt được những căng thẳng, phiền phức, khổ não do công việc mang lại. Từ đó hiệu quả công việc của bạn cũng cao hơn, và mang lại cho bạn nhiều niềm vui trong công việc hơn.

Bất kể công việc của bạn ở nhà hay ở công ty, bạn cũng nên tạo cho mình thói quen làm việc khoa học, hợp lý. Rèn luyện được điều này, không những hiệu quả công việc tăng lên mà bạn cũng có thể nâng cao sự tự rèn luyện bản thân

mình. Làm tốt được điều này bạn có thể giành được nhiều thời gian hơn cho cho việc nghỉ ngơi và sắp xếp các công việc gia đình. Mỗi ngày bạn nên rèn luyện thói quen xử lý hết công việc trước khi ra về, xem bạn còn những công việc gì, còn những bạn gì chưa hoàn thành, nếu có thể làm được thì hãy làm nốt. Nếu công việc có thể để lại đến hôm sau, hãy ghi lại để hôm sau giải quyết. Công việc riêng ở nhà cũng quan hệ rất chặt chẽ với công việc tại công ty. Ở nhà bạn cũng nên sắp xếp công việc của mình, hãy ngủ sớm, dậy sớm vào buổi sáng, tắm mình qua nước nóng và nhớ ăn sáng đầy đủ để chuẩn bị một tinh thần tốt cho một ngày làm việc mới.

Đương nhiên bạn cũng đừng vì chú trọng đến số lượng công việc mà quên đi chất lượng công việc. Điều đó chỉ cho thấy bạn không có trách nhiệm với công việc của mình mà thôi. Một người sắp xếp tốt thời gian của mình sẽ luôn biết mình phải làm gì, không phải làm gì.

Điều sai phạm 16:
CHỈ CHÚ Ý ĐẾN LỢI ÍCH TRƯỚC MẮT

Phân biệt lợi ích trước mắt hay lợi ích lâu dài là vấn đề mà bất kể một tổ chức hay một cá nhân nào cũng đều sẽ gặp phải. Khi giải quyết vấn đề thì đáp án không giống nhau sẽ mang lại những hiệu quả không giống nhau, mà sự khác biệt giữa các hậu quả này có thể là mãi mãi không thể bù đắp được.

WALLOW VÀ 7000 ĐÔ

Wallow là tổng giám sát công trình trong một công ty nhà đất, anh làm việc ở đó cũng gần 10 năm rồi. Trong công ty anh là một nhân viên có thâm niên nhất. Tính tình của Wallow thận trọng, anh cư xử với mọi người rất hoà nhã. Bất luận đồng nghiệp nào gặp khó khăn đều đến xin ý kiến của anh, còn điều mà Wallow muốn thì cũng toàn là muốn gì được nấy cả.

Trong công việc, trình độ kỹ thuật chuyên môn của anh rất tốt. Những ngôi nhà đã được qua tay anh giám sát xây dựng thì đều tuyệt đối bảo đảm về mặt chất lượng. Vì vậy, công ty đã để anh làm tổng giám sát công trình. Hồi mới bắt đầu, Wallow yêu cầu chất lượng xây dựng với các công ty xây dựng tương đối cao. Mãi cho đến một hôm, một trưởng phòng kinh doanh trong công ty buôn bán vật liệu xây dựng tìm

thấy Wallow. Anh ta mời Wallow đi uống càfê sau khi tan giờ làm việc. Do thái độ của anh ta rất thành khẩn nên Wallow mới chấp nhận lời mời của anh ta. Tan giờ làm việc, Wallow đi đến nơi đã hẹn.

Wallow vừa đẩy cửa bước vào đã thấy anh trưởng phòng kinh doanh ngồi đó đợi rồi. Thế là Wallow liền tiến tới trước mặt anh ta và ngồi xuống. Sau một hồi khách khí, anh trưởng phòng kinh doanh kia cũng đã đi vào vấn đề. Anh ta nói: "Anh Wallow à, rất vui có thể quen anh. Lần trước công ty chúng tôi chỉ còn một chút xíu nữa là trúng thầu rồi. Nhưng kể từ dịp đó, tôi cảm thấy anh rất năng động, do vậy muốn kết bạn với anh, không biết ý anh thế nào?"

"Đương nhiên là có thể được rồi, chúng ta bây giờ không phải đã là bạn rồi sao?" Wallow cười trả lời.

"Đúng vậy, chúng ta bây giờ đã trở thành bạn bè rồi". Anh trưởng phòng kia nói phụ hoạ.

"Công việc gần đây của anh có tốt không? Có được một người quản lý giỏi như anh thì trong công ty cũng có nhiều cơ hội phát triển rồi". Anh trưởng phòng kia nói tiếp.

"Công việc? Công việc vẫn luôn như vậy, ngày nào cũng lặp lại như ngày nào. Tôi không cảm thấy đây là giỏi, thỉnh thoảng tôi cảm thấy rất ngưỡng mộ các anh, có thể đi đến mọi nơi, mà còn có rất nhiều cơ hội thách thức, nếu các anh bán được nhiều thì công ty còn thưởng cho anh rất hậu hĩnh. Còn chúng tôi thì không được như vậy".

Anh trưởng phòng kia cảm thấy giọng nói của Wallow không mấy lạc quan, nên cảm thấy rất hiếu kỳ, hỏi lại: "Tại vì sao anh lại nói như vậy?"

"Lần trước, khi gọi đấu thầu, chúng ta cũng đã nói

chuyện, chúng ta cũng đã nói cho nhau biết về tiền lương của mình phải không?" Wallow nói.

"Đúng vậy, có điều gì không thoả đáng à?"

"Anh biết không? Tiền lương của anh gấp 3 lần của tôi. Không nên xem vị trí của tôi trong công ty to, bởi đã gần 10 năm rồi nhưng cũng chỉ được tăng lương một lần. Hơn nữa ít đến mức đáng thương".

"Wallow à, nếu anh muốn điều này thì công ty chúng tôi có thể đáp ứng anh. Nhưng chúng tôi có một điều kiện là anh phải để công ty của anh dùng những thiết bị xây dựng của chúng tôi. Anh có thể xem xét Wallow à, chúng ta là bạn bè nếu không thì tôi đã không bao giờ làm như vậy cả". Anh trưởng phòng kia nhìn Wallow ra vẻ rất chân thành.

"Nhưng, các anh vốn không trúng thầu mà, anh bảo tôi phải làm thế nào đây?" Wallow nói.

"Thực ra, anh cũng biết đấy Wallow, mặc dù chúng tôi không trúng thầu lần này nhưng các thiết bị xây dựng của chúng tôi lại rất tốt. Chỉ là khi chúng tôi tuyên truyền quảng cáo thì đã không được long trọng như công ty kia mà thôi, thậm chí lần này nếu không được thì chúng ta vẫn còn có nhiều cơ hội để hợp tác với nhau". Anh trưởng phòng kia nói.

"Được thôi, chỉ cần các thiết bị xây dựng của các anh không có vấn đề gì thì chúng tôi có thể dùng". Wallow trả lời.

"Vậy thì ngày mai chúng tôi sẽ đưa anh 7000 đô để anh tiêu trước, đợi đến khi nào anh dùng các thiết bị của chúng tôi thì chúng tôi sẽ luôn đáp ứng anh số tiền này". Anh trưởng phòng kia nói.

"Nhiều như vậy à?" Wallow có vẻ không tin.

"Đúng vậy. Giờ này tối mai chúng ta sẽ gặp lại nhau tại

địa điểm này, đến lúc đó tôi sẽ mang số tiền này tới". Anh trưởng phòng kia nói.

Ngày hôm sau, sau khi hết giờ làm việc, Wallow hơi do dự, anh không biết mình làm như vậy có được hay không. Nhưng không còn nhiều thời gian để tự mình đấu tranh nữa. Bởi vì 7000 đô đối với anh thực sự là quá nhiều. Thế là anh không do dự nữa liền tiến về phía quán cafê hôm qua.

Tất cả mọi thứ đều diễn ra rất thuận lợi, Wallow rất dễ dàng nhận được một tờ séc 7000 đô. Thế là, nửa tháng sau, Wallow liền tìm đến anh trưởng phòng kia, đặt mua nguyên vật liệu của công ty anh kia gần đến 210.000 đô. Còn anh trưởng phòng kia cũng không nuốt lời và anh ta đã đưa thêm cho Wallow 15.000 đô.

Lòng ham muốn của Wallow ngày càng tăng, hơn nữa anh đã bắt đầu chủ động hướng tới các công ty bán nguyên vật liệu ăn chiết khấu, cũng không quan tâm đến chất lượng nguyên vật liệu có đạt tiêu chuẩn hay không. Do Wallow thể hiện rất tốt trong công ty nên công ty dự định muốn cho anh một phần cổ phần. Nhưng trước khi công ty tuyên bố điều này một ngày thì toà nhà mà công ty anh đang thi công, do sử dụng nguyên vật liệu kém chất lượng nên đã làm chết 2 người và khiến 27 người bị thương. Trách nhiệm này đương nhiên trút lên đầu Wallow. Qua một thời gian điều tra thì anh đã bị lòi đuôi là ăn chiết khấu những nguyên vật liệu đó.

GIÁ PHẢI TRẢ CỦA ĐỒNG TIỀN

Mark là một nhân viên nghiệp vụ trong một công ty bán buôn, tính tình vui vẻ, hoà đồng, hơn nữa lại biết nhảy và hát, do vậy anh được rất nhiều cô gái mến mộ. Trong công

việc Mark làm cũng rất tốt, vậy nên anh chẳng bao lâu sau đã chiếm được sự hoan nghênh của giám đốc. Công việc hàng ngày của Mark là gặp gỡ khách hàng và thu hồi các khoản nợ. Mark cũng rất yêu thích công việc này nên anh cảm thấy rất vui vẻ khi làm việc.

Một hôm, Mark phải đến một vị khách để thu khoản nợ. Khi ông chủ cửa hàng nhìn thấy Mark đến thì đã rất nhiệt tình tiếp đãi anh, mời Mark ngồi và muốn nói chuyện với Mark. Mark nghĩ dù sao thì mình cũng không còn việc gì cả nên cũng nói chút vậy. Ông chủ cửa hàng đến ngồi bên cạnh Mark, hỏi anh một cách hoà nhã: "Chàng trai à, cậu có dự định gì cho tương lai không?"

Mark cười và trả lời: "Sao tự nhiên ông chủ lại hỏi tôi vấn đề này? Thực ra tôi cũng có dự định là mở một công ty bán buôn, nhưng đó là chuyện sau này, hiện tại thì tôi không có đủ tiền để làm điều đó".

"Ồ, xem ra cậu suy nghĩ rất thấu đáo. Chúng ta hợp tác đã lâu, tôi cũng rất tín nhiệm cậu, hơn nữa tôi cho rằng cậu có đủ năng lực để làm việc này. Vậy thì thế này nhé, nếu cậu đồng ý thì tôi có thể đầu tư tiền cho cậu, sau đó cậu có thể tự mình làm. Đến lúc đó thì chúng ta sẽ chia đôi".

Mark không dám tin nữa, cơ hội tốt thế này sao lại đến với mình thế chứ? Nhưng, thấy ông chủ cửa hàng nói rất chân thành nên anh nói: "Dạ vâng, tôi nhất định sẽ không làm ông thất vọng".

"Vậy thì cậu đợi tin của tôi nhé, bây giờ thì cậu có thể đi thu nợ được rồi". Ông chủ nói xong rồi đứng dậy.

Thế là Mark cũng đến trước quầy hàng, người ở trong quầy hàng không nhiều, chỉ có hai nhân viên mà thôi, một người tiếp đón khách hàng, còn một người thì thu tiền. Mark

đến quầy thu tiền, người đó liền đưa cho Mark một tờ thanh toán: "Anh hãy xem lại một chút, tổng cộng là 770 đô".

Mark xem lại một cách tỉ mỉ, sau đó xác nhận là 770 đô. Nhân viên thu tiền bắt đầu rút tiền đưa cho Mark, vừa rút tiền vừa làm việc khác. Sau khi đưa tiền cho Mark, cô ta đứng dậy để rót nước mời Mark và nói: "Anh đếm lại đi: 7 tờ 100 đô, 1 tờ 50 đô, còn lại là 2 tờ 10 đô".

Mark nhận tiền đếm lại một lần và phát hiện trong đó có tổng cộng là 8 tờ 100 đô và 2 tờ 10 đô. Hình như cô ta đưa nhầm rồi.

"Có đúng là 770 đô không vậy?" Người đó vừa hỏi vừa đi lại phía Mark.

Mark phát hiện ra cô ta vẫn chưa biết mình đã đưa nhiều hơn 50 đô, trong lòng cảm thấy rất đắc ý liền nói: "Không sai, đúng là 770 đô". Mark vội vàng nhét tiền vào trong túi mình, sau khi ký tên cho cô ta xong thì đứng ngay dậy nói rằng mình đang có việc gấp phải đi, vội vàng bước ra cửa.

Sau khi Mark vừa ra khỏi cửa thì chủ cửa hàng đó liền đi ra, nhìn thấy dáng vội vàng của Mark liền lắc đầu nói: "Mình suýt nữa thì nhìn nhầm người".

Còn về phần Mark, trên đường nghĩ rằng có thêm 50 đô này mình có thể có một bữa ăn thịnh soạn vào tối nay rồi.

Sau khi về công ty, anh đổi 1 tờ 100 đô thành 2 tờ 50 đô. Trong khi anh đổi tiền thì phát hiện trong đó có một tờ 100 đô giả. Anh vô cùng tức giận, muốn quay lại công ty kia nhưng lại nghĩ đến cảnh người ta đã hỏi mình là đúng hay sai rồi nhưng mình vẫn trả lời là đúng. Nếu như quay lại thì mình lại bị lộ là tham lam, thôi thì đành phải rút 50 đô của mình ra bù công ty vậy.

Một thời gian dài trôi qua, anh cũng không nhận được tin tức gì của ông chủ cửa hàng kia. Không thể chờ đợi thêm nữa anh liền đến gặp ông chủ cửa hàng kia.

Ông chủ cửa hàng chỉ cười nói rằng: "Mark à, anh cầm lấy 50 đô này. Hồi đó tôi chỉ muốn thử anh mà thôi, nhưng anh lại khiến tôi thất vọng rất đáng tiếc, tôi không thể tín nhiệm anh được nữa. Do vậy, tôi đã đầu tư cho người khác làm rồi".

Bình luận nghề nghiệp:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ THỂ TÍNH ĐƯỢC SỰ TRẢ GIÁ?

Bên cạnh chúng ta có rất nhiều người vì một chút lợi ích trước mắt mà đã khiến cho bản thân mất đi những cơ hội phát triển lớn hơn. Trước mắt những người này nếu như có một chút lợi ích thì họ liền nghĩ ra trăm phương nghìn kế để có thể có được nó mà quên đi những lợi ích còn to lớn hơn đang chờ phía sau.

Ở ví dụ trước chúng ta có nói đến Wallow, anh ta là giám sát công trình cho một công ty nhà đất. Tính tình anh vốn là một người rất hoà nhã, cẩn thận, hay giúp đỡ người khác. Trong công việc, năng lực làm việc của anh cũng tốt nên đã được ban lãnh đạo và các đồng nghiệp vô cùng tín nhiệm.

Cuối cùng vì sao Wallow lại sa sút như vậy, đó chính là vì anh ta chỉ chú ý đến lợi ích trước mắt mà không để ý đến những hậu quả đằng sau nó. Trong lòng của Wallow lúc bấy giờ chỉ là làm thế nào để có thể kiếm được nhiều tiền hơn. Vì tâm trạng của anh nghĩ vậy cho nên sau khi nhận được một chút lợi ích nhỏ thì anh lại càng mong muốn có được những lợi ích lớn hơn, để rồi cuối cùng anh phải nhận thất bại.

Đối với Mark mà nói thì anh cũng là một người hoà đồng vui vẻ. Trong công việc, trình độ nghiệp vụ cũng tương đối cao, nhờ tính cách và năng lực của anh nên anh đã được ông chủ cửa hàng kia yêu quý. Công việc của anh cũng giống rất nhiều người và ngày nào cũng vậy, đều chỉ là đến khách hàng thu khoản nợ, anh vẫn rất lạc quan yêu thích công việc của mình.

Nhưng Mark cũng có một thói quen xấu. Điều này chúng ta có thể thấy trong câu chuyện về anh, nó tuy rằng không giống với những trường hợp của chúng ta, nhưng trong tâm lý thì giống chúng ta vậy. Thực ra, nhiều khi chúng ta cũng gặp phải muôn vàn những lợi ích nhỏ như vậy. Khi ông chủ cửa hàng kia dự định muốn cùng anh làm ăn, Mark đã tỏ ra rất thích thú. Nhưng khi ông chủ cửa hàng đó thử anh, chỉ vì 50 đô nhỏ nhặt, khiến anh không chỉ mất tiền từ túi mình mà còn mất đi một cơ hội lớn để tự mình lập nghiệp, mất đi niềm tín nhiệm của người khác đối với anh.

ĐIỀU CHỈNH MỐI QUAN HỆ GIỮA LỢI ÍCH LÂU DÀI VÀ LỢI ÍCH TRƯỚC MẮT NHƯ THẾ NÀO?

Nhiều khi chúng ta không thể thành công, thực tế là vì chúng ta nhận những trở ngại trong những lợi ích trước mắt đó mà không để cho bản thân mình bảo trì sự bình tĩnh để đợi cơ hội càng tốt hơn. Có một câu ngụ ngôn nói rằng: "Nếu bạn muốn giành lấy thành công, thượng đế nhất định sẽ tạo cơ hội này cho bạn, nhưng điều này nhất thiết cần bạn phải trả giá". Do vậy, nếu chúng ta muốn thành công, thì nhất định cần phải có những kế hoạch và mục tiêu cao hơn, không nên chỉ vì một chút lợi ích trước mắt mà đánh mất đi sự báo đáp hậu hĩnh sau này.

Nếu bản thân chúng ta có thói quen như thế này và tâm lý như vậy thì nên điều chỉnh để thúc tiến như thế nào đây?

Cần phải giữ một đầu óc tỉnh táo.

Trước bất kể lợi ích nào trước mắt chúng ta cũng không nên quá phấn khích, bởi vì sự phấn khích này có thể khiến cho tư duy của chúng ta trở nên hỗn loạn. Khiến cho chúng ta không có cách nào để nhận ra được những lợi ích lâu dài đang ẩn nấp phía sau. Do vậy, khi một vài lợi ích nhỏ xuất hiện ra trước mắt, chúng ta có thể tự hỏi mình rằng: Đây có thực sự là lợi ích chính đáng không? Nó có ảnh hưởng tới bản thân mình về sau không, v.v... Khi bạn có được câu trả lời khẳng định vậy thì ta có thể yên tâm đạt chúng.

Cần phải tăng cường sự nhẫn nại của bản thân.

Chúng ta cần phải học được cách tăng cường tính nhẫn nại của bản thân, đừng để bản thân mình vì một chút lợi ích mà luôn nghĩ tới cách đạt được chúng, từ đó mà làm mất đi những lợi ích lớn hơn, cũng giống như các công ty chỉ cần sản phẩm của mình có người mua thì không cần chú ý đến chất lượng nữa, nhưng đối với sự phát triển lâu dài của sản phẩm thì lại tuyệt đối là không có lợi, bởi vì trong quá trình sử dụng người ta sẽ phát hiện ra những sai sót trên sản phẩm. Từ đó họ sẽ làm mất đi lòng tin với công ty đó, rồi cũng sẽ có một ngày không những sản phẩm đó sẽ không được tồn tại trên thị trường nữa mà cả công ty đó cũng bị mất niềm tin với người sử dụng, làm mất đi những cơ hội phát triển to lớn hơn.

Để bản thân mình nhìn xa trông rộng.

Bất luận là một công ty hay một cá nhân, trong quy hoạch phát triển của bản thân, đều cần phải đứng một góc độ lớn để nhìn nhận vấn đề để cho tầm nhìn của mình có thể cao

xa hơn. Trong một vài sự buông tay với các lợi ích trước mắt, có thể khống chế những ham muốn giành được chúng, để đợi chờ sự hồi báo còn phong phú gấp vài chục lần thậm chí vài trăm lần.

Không nên muốn thành công và có lợi ngay.

Chúng ta cần phải khắc phục tâm trạng nóng nảy của mình, để tâm trạng chuẩn xác đối đãi với danh lợi. Nếu như một người nào đó chỉ luôn muốn nghĩ tới danh lợi, thì anh ta không chỉ không thể giành được thành công cho mình, mà còn dễ dẫn mình phạm phải những sai lầm. Có người thì kỳ vọng lợi nhuận quá cao, lúc nào cũng muốn giành thành công. Họ chỉ muốn khiến bản thân thoát khỏi sự thật, chỉ muốn giành được mà không muốn trả giá, chỉ muốn kiếm tiền mà không khuất phục hoàn cảnh, chỉ nhìn thấy những lợi ích trước mắt mà không quan tâm đến lợi ích lâu dài. Kinh nghiệm đã chứng minh rằng, những người mà muốn thành công nhanh chóng thì sẽ không bao giờ có thể đạt được thành công. Chính vì vậy, sự thành công trong thành tích và sự nghiệp đều cần phải trải qua một quá trình phấn đấu và tích luỹ lâu dài.

Điều sai phạm 17:
QUÁ TỈ MỈ TRONG CÔNG VIỆC

Trong công việc, nếu một mực quen với nếp cũ thì rốt cục chỉ dẫn đến thất bại. Đôi khi, tính nguyên tắc và tính linh hoạt không phải là luôn trái ngược nhau. Nếu như chúng ta hy vọng bản thân mình thành thạo trong công việc thì sẽ có sự đột phá và sáng lập phù hợp.

VÌ SAO FECDINAND KHÔNG ĐƯỢC THĂNG CHỨC?

Fecdinand tốt nghiệp một trường đại học rất nổi tiếng. Sau khi tốt nghiệp cô về làm trợ lý giám đốc cho một công ty. Do chăm chỉ làm việc nên cô được nhiều người quý mến và ủng hộ. Đồng nghiệp của Fecdinand có việc gì đều muốn cô làm cô làm việc rất đúng hẹn và kết quả công việc đều rất tốt, hầu như không có vấn đề gì xảy ra cả.

Đương nhiên, cũng có những lúc Fecdinand không hiểu phải giải quyết công việc như thế nào, lúc ấy mọi người đều quay vào giúp cô tìm ra cách giải quyết. Ai cũng muốn làm bạn với cô. Tuy nhiên những người vào sau cô đều đã được tăng lương, thăng chức, chỉ có cô là không thấy có động tĩnh gì cả.

Một lần, công ty có khách, vị khách này là một người phụ nữ trung niên. Lúc ấy, lãnh đạo công ty đều có việc phải ra ngoài cả không còn ai trong văn phòng. Việc tiếp khách bỗng

nhiên là của Fecdinand và một cô gái trẻ vừa mới được thăng chức. Cô gái trẻ ấy vào công ty sau Fecdinand đến một năm, tuy nhiên hai tháng trước đã được thăng chức trước Fecdinand. Việc này khiến Fecdinand không được thoải mái cho lắm. Cô nghĩ chẳng qua làm việc cũng là vì các sếp chứ không liên quan gì đến cô gái trẻ này. Hôm nay các sếp đều đã đi vắng cả nên các cô cũng được tự do nói chuyện với vị khách này hơn, vị khách này nói hôm nay là sinh nhật của mình, do vậy muốn ra ngoài có hoạt động một chút cho mình, tiện thể đi ngang qua đây, thế là muốn tạt qua thăm công ty cô một chút, dù gì cũng đã hợp tác với công ty cô nhiều năm, nếu ban lãnh đạo công ty hôm nay rảnh thì bà sẽ mời tới dự bữa cơm tối nay.

Fecdinand nghe nói hôm nay là sinh nhật của vị khách đó, liền vội vàng nói: "Ồ! Chúc mừng bác, chúc bác sinh nhật vui vẻ!" Người khách tỏ ra rất vui mừng, nói với Fecdinand: "Cảm ơn cô, đây là lời chúc thứ ba trong ngày hôm nay tôi nhận được đấy. Cảm ơn cô nhiều!" Người phụ nữ nói đến đó rồi chào cô và bước ra.

Trong lúc Fecdinand đang nói chuyện với người phụ nữ thì thấy cô gái kia đang quay lại, tay cầm theo một bó hoa tiến tới trước mặt vị khách, dùng hai tay lễ phép đưa bó hoa tặng cho khách và nói: "Cháu xin chúc mừng bác nhân ngày sinh nhật. Chúc bác luôn khoẻ mạnh, hạnh phúc".

Người phụ nữ cảm động nói: "Tôi chỉ là một khách hàng nhỏ của công ty, hôm nay cũng chỉ tiện thể đi ngang qua đây nhưng lại được tiếp đãi ân cần vậy. Tôi thực sự rất vui. Các cô có biết không? Đã từ lâu lắm rồi tôi không nhận được món quà nào".

Mấy ngày sau, công ty họp có nhắc tới việc này và nói

người phụ nữ ấy hiện giờ đã trở thành một khách hàng lớn của công ty. Trước đây bà ta không có niềm tin vào công ty nhưng kể từ ngày nhận được quà tặng của cô gái ấy, bà liền bỏ ra phần lớn vốn liếng của mình để hợp tác với công ty.

Sự việc đó công ty không những thăng chức cho cô gái mà cũng tăng thêm rất nhiều lương. Còn Fecdinand, cô chỉ được công ty khen và biểu dương miệng mà thôi.

Một thời gian sau công ty mở thêm một bộ phận mới. Sau hai tháng, công ty cử Fecdinand lên theo dõi tình hình cụ thể của bộ phận này như thế nào. Fecdinand theo lệnh đi kiểm tra thực tế, sau ba ngày làm việc tại đó trở về cô báo cáo tình hình ở đó rất tốt.

Ban lãnh đạo công ty không nói gì nhưng sau đó lại phái thêm một người nữa đi khảo sát tình hình. Người này cũng đi khảo sát tình hình thực tế, một tuần sau mới thấy quay trở lại, anh ta không những mang về những tài liệu chế độ, sổ tay nhân viên, báo cáo kinh doanh, kế hoạch kinh doanh tháng tới... Hơn thế nữa anh ta còn khảo sát tình hình thị trường tại các cơ sở lân cận và làm một bản báo cáo lên lãnh đạo.

Cứ như vậy qua nửa năm, Fecdinand chỉ thấy những người khác xung quanh mình đều đã được tăng lương, thăng chức còn mình thì vẫn không có gì thay đổi. Thực sự cô đã không thể chịu được nữa, thế là cô tìm đến ban lãnh đạo công ty nói: "Tôi làm việc ở đây đã gần ba năm rồi, thực tình tôi cảm thấy mình làm việc cũng không đến nỗi tồi. Nhưng tôi vẫn không hiểu sao mình lại không được thăng chức tăng lương. Do vậy, tôi chờ đợi thế là đủ rồi. Xin lãnh đạo cho tôi thôi việc!". Nói xong, cô tức tối đặt tờ đơn xin thôi việc lên bàn giám đốc.

Vị giám đốc làm việc với Fecdinand đã ba năm, nhưng quả thực ông chưa bao giờ thấy Fecdinand bực tức đến thế nên hôm nay nhìn thấy cảnh ấy không khỏi ngạc nhiên. Nhưng ông lại nói: "Kỳ thực, tôi đang đợi đến ngày hôm nay. Tôi đã định tìm cô để nói chuyện nhưng tôi lại cảm thấy cô sẽ không hiểu được. Chúng ta muốn nói về vấn đề này, không phải là chuyện cô từ tôi hay tôi từ cô, mà chúng ta nên cùng nhau "từ bỏ" cái tính không biết sáng tạo của cô."

"Sao cơ?" Fecdinand hỏi dường như không hiểu.

"Đúng vậy đấy. Cô lúc nào cũng hoàn thành tốt công việc của mình nhưng cô biết rằng điều tôi muốn không phải chỉ có thế. Tôi không tăng lương thăng chức cho cô, là hy vọng cô có thể tổng kết lại những kinh nghiệm về sự thất bại của mình. Sự việc về ngày sinh nhật của người khách kia, cô chỉ hỏi thăm khách sáo vài câu, nhưng người khác thì biết mua hoa để tặng cho khách, từ đó chúng ta có thêm nhiều lợi nhuận hơn. Lần tôi để cô đi thăm tình hình kinh doanh của chi nhánh, cô về chỉ báo cáo cho tôi có một câu "tốt" còn người khác đi về đã đưa lại cho tôi rất nhiều báo cáo cẩn thận, lại còn cho tôi biết tình hình của cả những công ty lân cận nữa. Lẽ nào cô vẫn không hiểu được lí do cô thất bại là do đâu hay sao? Trong công việc, dĩ nhiên phải tuân theo nguyên tắc mà làm nhưng không phải vì như vậy mà quá cứng nhắc. Qua một quãng thời gian dài như thế, tôi chắc rằng cô cũng vỡ lẽ ra phần nào". Giám đốc dường như có rất nhiều điều muốn nói với Fecdinand.

Fecdinand nghe xong mới sực tỉnh lại, hoá ra nguyên nhân đều là do mình. Cô bẽn lẽn cảm ơn giám đốc: "Cảm ơn anh, bây giờ tôi không muốn nghỉ việc nữa". Nói rồi, cô lấy tờ đơn xin nghỉ việc của mình, trở về vị trí làm việc của mình và tiếp tục bắt đầu công việc.

Thời gian sau đó, Fecdinand luôn nỗ lực thay đổi mình, hơn nữa cũng đề ra nhiều ý kiến hay cho công ty, vì sự phát triển của công ty mà đã nỗ lực rất nhiều. Không đến nửa năm sau Fecdinand đã được đề bạt lên làm phó phòng của một ngành trong công ty.

NHỮNG NGHI HOẶC CỦA ROBBI

Robbi là sinh viên sắp tốt nghiệp đại học, cha anh có một công ty thương mại riêng. Robbi cũng dự định sau khi tốt nghiệp sẽ làm việc trong công ty cha mình, mang hết những tâm huyết về ngành nghề mà mình đã học được để lập nghiệp ở đó.

Nhưng Robbi không ngờ rằng, khi anh sắp tốt nghiệp thì dường như cha anh không hề có ý cho anh được làm việc tại công ty mình. Nhưng rốt cục anh vẫn chưa chính thức tốt nghiệp nên anh cũng không nói gì. Đợi cho đến khi anh đã tốt nghiệp, vào một buổi tối trong bữa ăn gia đình, cha anh đột nhiên hỏi: "Bây giờ con đã tốt nghiệp rồi, vậy đã có ý định gì chưa? Khi nào thì con đi tìm việc?"

Robbi rất ngạc nhiên, nhìn vẻ mặt rất nghiêm túc của cha, không nhịn được nữa bèn hỏi: "Lẽ nào ba không hề có ý cho con vào làm trong công ty của cha hay sao?".

"Cái gì? Con muốn làm việc trong công ty của cha? Như thế sao được? Con hãy đi ra ngoài tìm một công việc đi, sau này nếu muốn con có thể quay về làm việc trong công ty của ba, còn bây giờ thì nhất định không được". Cha Robbi nói.

Robbi không hiểu vì sao cha không cho mình vào làm trong công ty của mình, nhưng anh cũng không nói thêm gì. Thế là tối hôm đó anh chuẩn bị hồ sơ, ngay hôm sau anh bắt

đầu đi tìm việc. Robbi đã thực sự hiểu rằng tìm một công việc không phải dễ dàng gì, nhưng cũng chẳng còn cách nào khác.

Cứ như vậy, Robbi ngày nào cũng ra ngoài tìm việc. Cuối cùng sau một tuần tìm việc, anh cũng đã được tuyển vào làm thư kí cho một công ty quảng cáo. Công việc hàng ngày của anh là sắp xếp lịch làm việc cho giám đốc, sắp xếp và quản lí tài liệu. Robbi làm việc cũng tốt, khi làm việc anh rất tỉ mỉ nên giám đốc cũng tỏ vẻ rất hài lòng.

Robbi làm việc ở đó thấm thoát cũng đã được hơn một năm, nhưng anh thấy những người khác hầu hết đều được tăng lương thăng chức, nhưng từ trước tới nay không hề nghe thấy giám đốc nói về vấn đề của mình, nên trong lòng anh có phần không hài lòng, nhưng anh cũng không dễ gì để có thể nói với giám đốc về những suy nghĩ của mình.

Một hôm, trong bữa ăn gia đình, cha anh lại hỏi: "Robbi. Công việc của con dạo này thế nào rồi. Con có thấy hài lòng không?"

"Hài lòng gì hả cha? Ai cũng được thăng chức, chỉ còn có mình con là chưa có sự thay đổi nào cả, cha bảo con làm sao có thể vui vẻ được? Hơn nữa, năng lực của con đâu có tồi. Mọi người trong công ty chưa hề có bất kỳ sự phàn nàn về công việc của con". Robbi nói với giọng không phục.

"Ồ, có chuyện vậy à? Nếu được con mang việc trên công ty của con về nhà làm để ba xem công việc của con còn tồn tại vấn đề gì. Nếu không sao con lại không có cơ hội để thăng chức?" Cha Robbi nói.

"Con ở công ty làm việc chăm chỉ, không thể có vấn đề gì. Nhưng nếu ba muốn thì con sẽ mang về nhà để ba xem". Robbi nói.

Thế là sau giờ làm việc của ngày hôm sau, Robbi mang tất cả những tài liệu về phương án thiết kế để cha xem. Tối đến cha của Robbi cũng đến xem Robbi chỉnh lý lại các tư liệu. Robbi ngồi đó vừa chỉnh lý lại tài liệu vừa nói: "Ba xem này. Toàn là những phương án vớ vẩn. Nếu để cho con làm, con sẽ không bao giờ làm như thế. Xem những thứ người ta làm, dường như ngay cả cảm giác tân kỳ nhất cũng không có".

"Vậy con thấy con có thể làm tốt hơn được sao?" Người cha hỏi lại.

"Đương nhiên, nhưng cha xem những người này bây giờ đã đều được thăng chức rồi, vậy mà con cho đến tận bây giờ vẫn chưa có cơ hội như thế cả". Robbi phàn nàn.

"Vậy con thường xuyên làm những công việc này à? Con lúc nào cũng thấy mình làm việc hơn họ ư?" Người cha hỏi.

"Vâng ạ! Đối với những công việc này con đều rất tận tâm. Nhưng giám đốc lại không cho con làm những việc này". Robbi tiếp tục phàn nàn.

"Vậy con có nói chuyện này với lãnh đạo không?" Người cha lại hỏi.

"Ông ấy không để cho con làm, vậy thì làm sao con còn có thể nói được, những sản phẩm này của họ ra thị trường không được bao lâu liền bị mọi người không chấp nhận". Robbi nói.

"Nếu ba là lãnh đạo của con thì ba cũng không thể cho con thăng chức được". Người cha đột nhiên kết luận.

"Ba nói sao? Vì sao vậy? Lần nào con cũng làm rất tốt, cũng hoàn thành đúng thời gian". Robbi không hiểu, anh nhìn cha hỏi.

"Lý do rất đơn giản, chính là con chỉ nhất nhất làm theo những quy tắc, từ trước tới nay đều không nghĩ tới những điều mới và về sự đột phá công việc của mình. Một nhân viên mà không biết cách sáng tạo, không có sự xuất chúng trong công việc thì làm sao có thể được thăng chức đây?". Người cha trả lời.

"Sáng tạo gì cơ ạ? Giám đốc chỉ giao cho con chỉnh lý lại những tư liệu này, chứ không hề bảo con làm". Robbi nói.

"Nếu bắt đầu từ bây giờ trở đi con tự mình làm theo những phương án mà theo con sẽ là tốt hơn những phương án của người khác sau đó trình lên lãnh đạo. Như vậy, ba chắc chắn rằng chỉ sau hai tháng nữa con sẽ được thăng chức. Hiện tại vấn đề còn là ở chính bản thân con, làm việc đều nhất nhất như quy tắc mà làm. Chung quy lại con chỉ làm theo những gì mà con cảm thấy nó an toàn cho con, đây là quen với nếp cũ. Mà từ trước tới nay con không hề có sự sáng tạo trong công việc, một người nhân viên như vậy, là không bao giờ có thể được thăng chức". Người cha kết luận.

Cứ như vậy Robbi làm theo lời khuyên của cha, sau khi chỉnh lý lại các tư liệu, anh liền viết ra một phương án khác của mình, hôm sau anh nộp với những tài liệu ấy cho lãnh đạo.

Sau một thời gian Robbi thực hiện cách làm trên, lãnh đạo tỏ ra rất hài lòng, hơn thế nữa văn phòng cũng biểu dương anh rất nhiều. Sự việc ấy làm cho Robbi phấn chấn lên rất nhiều, từ đó mỗi lần chỉnh lý lại các tư liệu, nếu như anh cảm thấy phương án của mình tốt hơn thì liền viết ra một phương án khác rồi cùng gửi lên ban giám đốc. Nửa tháng sau, công ty đã chú ý sử dụng tới sáu phương án của anh. Mà kết quả cũng đặc biệt tốt, thế là liền bầu anh lên làm trưởng phòng phòng thiết kế.

Bình luận nghề nghiệp:

SỰ THIẾU SÓT VỀ VIỆC QUÁ TỈ MỈ TRONG CÔNG VIỆC

Trong môi trường làm việc, chúng ta thường hay gặp những đồng nghiệp làm việc theo đúng lề đúng lối. Thực ra họ không phải là không làm được tốt, họ đều có thể hoàn thành nhiệm vụ tương đối tốt. Nhưng những người này trong quá trình làm việc thiếu đi sự linh hoạt. Bất kể việc gì họ cũng làm việc theo nếp cũ đã có, cho những tiền lệ trước đây là tiêu chuẩn chứ không hề có sự linh hoạt nào trong công việc.

Những kiểu người này thường được nhận sự cổ vũ từ đồng nghiệp, vì họ làm việc sẽ khiến cho đồng nghiệp phát sinh cảm giác an toàn, mà họ cũng đều hoàn thành đúng thời hạn. Nhưng cơ hội thăng tiến cho những kiểu người này lại không nhiều, đại đa số là họ dựa vào kinh nghiệm và tuổi tác mà tăng lương, thăng chức vì họ thiếu sự sáng tạo và đột phá trong công việc cho nên đã trở thành những con người cứng nhắc trong văn phòng.

Trường hợp của Fecdinand, cô ta không những có năng lực làm việc tốt mà quan hệ với đồng nghiệp của cô cũng rất tốt. Nhưng những nhân viên đến sau cô đều được tăng lương thăng chức, còn Fecdinand tuy lần nào cũng hoàn thành tốt công việc của mình, nhưng dường như giám đốc chưa bao giờ có ý định tặng lương thăng chức cho cô cả.

Vì sao lại có chuyện như vậy? Nguyên nhân của nó là vì Fecdinand quá tuân theo những nguyên tắc làm việc. Cấp trên giao cho cô sắp xếp một nhiệm vụ, cô cũng chỉ cố gắng hoàn thành mà không cần quan tâm đến việc mình có thể

làm tốt hơn. Như vậy là cô đã thiếu sự chủ động, sáng tạo, thích ứng với sự biến hoá của công việc, do vậy cô không những không được thăng tiến mà đến cả con đường sự nghiệp của cô cũng càng ngày càng hẹp.

Vậy thì chúng ta hãy xem lại câu chuyện của Robbi. Công việc của anh là mỗi ngày sắp xếp lịch trình, chỉnh lý tài liệu. Về cơ bản anh làm rất tốt công việc và cấp trên cũng khá hài lòng về anh.

Nhưng sau hơn một năm, vấn đề đã xuất hiện, Robbi đã không dự liệu về công việc của mình là một việc làm quan trọng, thậm chí ngay cả cơ hội thăng chức bình thường trong công ty cũng không có. Mà nguyên nhân anh ta vẫn không được thăng chức là vì anh ta quá tuân thủ quy định. Việc lẽ ra anh có thể làm nhưng anh cũng không làm đơn giản vì cấp trên không giao việc đó cho anh. Thật may sau những lời chỉ bảo của cha mình anh đã thay đổi. Giống như cha anh đã từng nói: "Vấn đề là ở chính bản thân con làm việc cứng nhắc, con chỉ cần biết cách đó là an toàn cho con mà không có chút sáng tạo nào, kiểu nhân viên ấy không có tư cách được thăng chức". Sau những lời dạy bảo của cha, anh tự mình thiết kế những phương án mới trình lên cấp trên.

Kết quả là phương pháp làm việc này của anh đã cống hiến cho công ty rất nhiều, hơn nữa cũng làm cho ban lãnh đạo công ty biết được năng lực của anh. Thế là trong thời gian ngắn anh đã không những được tăng lương mà còn được đề bạt làm trưởng phòng thiết kế, đó là điều đương nhiên.

Do vậy, khi chúng ta làm việc, nhất thiết cần phải có sự sáng tạo phù hợp thích đáng thì mới có tiền đồ, còn sự dập khuôn trong công việc, thậm chí từ chối bất cứ một sự sáng tạo nào cuối cùng cũng chỉ mang lại thất bại cho bạn mà thôi.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ THỂ CẢI THIỆN TÌNH HÌNH DẬP KHUÔN TRONG CÔNG VIỆC?

Trong công ty, những người thích dập khuôn trong công việc, nhất nhất làm theo những quy tắc đã có sẵn, tương đối an phận thường đều nhận được sự hoan nghênh của các đồng nghiệp, bởi vì người khác cảm thấy họ tương đối an toàn, khi giao công việc cho họ thì thường cảm thấy họ sẽ làm tốt theo đúng yêu cầu, hơn nữa cũng có sự theo đuổi làm thế nào để cho toàn diện hơn. Nhưng cũng có một số giám đốc cho rằng những người này thiếu đi tính sáng tạo và tính đột phá. Do vậy, họ liền vì những lý do này mà đánh mất đi những cơ hội có thể đạt được của các nhân viên.

Cần phải biết rằng, trong công việc hiện tại cơ hội đều là rất hiếm có, nếu chúng ta luôn đánh mất đi những cơ hội, chúng ta có thể sẽ bị vùi mãi trong một thời gian dài, mà không có những cơ hội trong đầu nữa. Vậy thì, chúng ta nếu như mắc phải những sai lầm như vậy, thì nên giải quyết như thế nào đây?

Cần phải thúc đẩy tư tưởng của bản thân

Nguyên tắc làm việc chăm chỉ, có trách nhiệm là cần thiết nhưng trong công việc chúng ta sẽ gặp nhiều vấn đề mới phát sinh, chúng ta nên để bản thân mình thích ứng nhanh với những vấn đề mới này, trong đầu luôn duy trì ý thức đột phá và vượt lên phía trước, tận lực phát huy tính năng động chủ quan của bản thân, không ngừng khai thác những phương diện mới. Một lãnh đạo khen một người cấp dưới của mình: "Nếu anh để anh ta mang bình dầu đó đến một nơi nào

đó, anh ta không chỉ mang tới đó đúng giờ mà còn biết cọ sạch bình dầu đó".

Mang nhiệt tình của mình vào trong công việc

Trong công việc, chúng ta cần phải nhiệt tình, không nên để bản thân mình như một cỗ máy, ấn nút một lần thì sẽ chuyển động một lần. Như vậy, chúng ta sẽ bị tê liệt. Cũng giống như Robbi vậy, rõ ràng anh biết rằng phương án đó không tốt nhưng do cấp trên không bảo mình làm nên mình cũng không chủ động làm.

Diễn đạt cách nghĩ của bản thân

Nếu như trong công việc, vấn đề mà chúng ta gặp phải có sự sáng tạo suy nghĩ của bản thân, thì cần phải lập tức diễn đạt ra. Chỉ có như vậy thì những suy nghĩ của chúng ta mới có thể được thực hiện, cũng có thể đột phá những trở ngại chỉ luôn làm theo những lề lối đã có sẵn của bản thân. Do vậy, chúng ta nhất thiết phải học cách ứng phó với mạo hiểm và học cách ứng biến, học cách đột phá những tư duy cố định, để bản thân có thể tìm một khoảng trời rộng rãi hơn.

Những người sáng tạo sẽ được cấp trên báo đáp

Nếu như chúng ta lúc nào cũng dập khuôn làm việc, thì trong công ty sẽ không có sự phát triển lớn. Nhưng nếu như về cơ bản chúng tạ luôn có thể làm tốt những việc của mình, hơn nữa có sự sáng tạo thích đáng, đột phá những gì là quá quy tắc cổ hủ, vì công ty mà cống hiến hết mình. Như vậy, công ty sẽ càng coi trọng bạn hơn, hơn nữa công ty cũng không dám coi nhẹ những cống hiến của bạn, sự báo đáp cũng sẽ được tương ứng như kỳ vọng của bạn.

Từ bỏ sự cố chấp của bản thân

Nếu như bạn là một người có thâm niên trong công ty, nhưng lại không lý giải được những người cấp dưới, cho rằng họ luôn làm những sự việc vượt khuôn phép. Hơn nữa những sự việc này lại mang lợi nhuận cho công ty. Vậy thì hãy để bản thân mình chấp nhận những sự việc mới này, không nên đối đầu với họ, hơn nữa cũng không nên lúc nào cũng luôn có ý định và hành vi muốn ngăn cản họ. Đối với những phương pháp mà bản thân mình cũng cảm thấy nó là có lợi thì nên có sự thích nghi thích đáng. Chỉ có như vậy thì mới mang lại những lợi ích cho công ty cũng như cho bản thân mình. Do vậy, không ngừng thử những sự vận mới, vận dụng những phương pháp mới.

Điều sai phạm 18 :
TÁC PHONG LỀ MỀ

Nhân viên muốn tỷ mỉ trong công việc, nhưng cấp trên lại chú ý đến hiệu quả làm việc của nhân viên. Do vậy, nếu bạn không muốn bị đào thải, hãy cố gắng loại bỏ tác phong làm việc lề mề trì trệ.

KHUYẾT ĐIỂM CỦA ELENA

Elena sau khi tốt nghiệp đại học đến làm nhân viên văn phòng cho một công ty thương mại. Xét về mọi mặt Lena đều rất xuất sắc chỉ có điều cô làm việc quá tỷ mỉ, lề mề. Cấp trên mỗi lần giao việc cho cô đều phải nhắc cô thời hạn hoàn thành.

Sáng nọ, cấp trên giao cho cô chuẩn bị tài liệu cho cuộc họp khách hàng. Sáng hôm sau phải giao cho tổng công ty rồi. Elena lúc đó đang bận làm một công việc khác, nghe giám đốc nói vậy trả lời ngay: "Anh cứ yên tâm, em sẽ cố gắng làm nhanh thôi ạ". Vị giám đốc vẫn nhắc nhở: "Đây là việc rất quan trọng, cô phải làm đúng thời gian đấy nhé". Elena ngẩng mặt nhìn giám đốc gật đầu.

Khi giám đốc bước đi rồi, Elena dừng công việc đang làm dở, tìm trong máy tính số liệu về khách hàng để xem qua, cảm thấy cũng không có nhiều lắm, thế là cô tự nhủ: "Cứ làm việc khác trước, công việc này cũng không nhiều, chỉ cần sắp

xếp lại số liệu sau đó in ra là xong. Bây giờ cứ làm việc những chuyện quan trọng trước đã, công việc này đã quá hạn hai ngày rồi, nếu hôm nay không hoàn thành, ông chủ sẽ phát điên lên mất. Ông ta cũng thật là... mới quá hạn có hai ngày mà đã giận dữ thế. Vừa sáng đến đã mắng mình một trận. Nhưng kể ra cũng đúng, chỉ tại em trai mình, đang yên đang lành lại cài lắm trò chơi vào máy tính ở nhà. Báo hại mình ngày nào cũng chơi đến tận đêm khuya, đến giờ đi làm cũng không còn tinh thần để làm nữa. Ngoài việc ngủ ra thì cũng không muốn làm bất kể việc gì nữa. Hôm nay về nhà nhất định mình sẽ không chơi nữa, phải đi ngủ sớm mới được."

Elena cứ nghĩ miên man như vậy cho đến khi định thần trở lại thì đã sắp đến trưa rồi, mà đống tài liệu thì vẫn chưa làm xong. Elena cũng có chút lo lắng nhưng lại tự nhủ rằng: "Ngồi cả buổi sáng rồi bây giờ phải đứng dậy vận động một lúc, sau đó đi ăn cơm. Ăn xong sẽ về làm thật nhanh để hoàn thành công việc". Nghĩ xong cô đứng dậy đi vài vòng quanh phòng làm việc sau đó tiện thể đi ăn luôn.

Sau khi ăn cơm xong, Elena tự pha cho mình một cốc cà phê rồi mới ngồi vào bàn làm việc, nhớ đến lúc trước khi ăn đã nói phải làm việc nghiêm túc để hoàn thành tài liệu cho sếp. Nhưng cô lại nghĩ, công việc dù sao cũng sắp xong rồi, không cần phải lo lắng quá. Vừa ăn cơm xong làm việc ngay có hại cho sức khoẻ, ngồi nghỉ chút đã! Còn danh sách khách hàng sếp yêu cầu để đến tối về nhà làm cũng được.

Vậy là thời gian buổi chiều qua đi, cô lại có thêm hai phần tài liệu cần làm gấp nữa. Công ty của cô là một công ty về nghiệp vụ thương mại. Cấp trên gần đây mới hẹn một khách hàng rất lớn, vì vậy cần phải chỉnh sửa lại số liệu một chút sau đó tranh thủ cơ hội hợp tác. Việc này hôm thứ hai

anh đã nói với Elena là ngày hôm sau cần rồi. Kết quả hôm nay là thứ tư rồi mà công việc vẫn chưa hoàn thành. Xem ra anh có vẻ bực mình, thế nên mới sáng sớm đã mắng cô một trận. Nhưng lúc đó thấy sự thành khẩn của Elena nên anh nghĩ cũng không nỡ nói cô thêm nữa. Đến buổi trưa thấy Elena ngồi uống cà phê ở đó tưởng rằng cô đã làm xong nên cũng không hỏi. Bây giờ đã cuối giờ chiều cô ta vẫn chưa hoàn thành, nên anh cũng không dám đi ra ngoài nữa, đành ngồi đó chờ Elena làm xong. Đến khi gần hết giờ Elena mới chỉnh lý xong đống tài liệu, cô thở phào nhẹ nhõm.

Còn một tiếng nữa là tan ca rồi, Elena không muốn làm thêm gì nữa. Vừa nãy ngồi lâu như thế bây giờ cũng muốn nghỉ một lúc. Việc giám đốc yêu cầu để tối về nhà làm, thế là Elena cứ ngồi đó chờ cho đến khi hết giờ. Dự định về nhà sẽ hoàn thành các công việc mà sếp đã giao.

Nhưng Elena còn chưa về đến nhà, thì người yêu cô đã gọi điện, nói anh ta đã mua vé xem phim rồi nên muốn cô đi ngay bây giờ. Elena lưỡng lự một lúc rồi đồng ý. Bây giờ cô lại dự định sau khi xem xong phim sẽ làm các công việc mà sếp giao.

Kết quả là khi Elena đi xem phim về, hai mắt cô không thể nào mở ra được. Thế là lại dự định sáng mai nhất định sẽ hoàn thành việc này: "Dù sao thì đến trưa mai giám đốc mới cần đến cơ mà, sáng mai mình làm vẫn kịp" Elena tự nhủ.

Sáng hôm sau, Elena vừa ngồi vào vị trí của mình, thì cô thư ký đưa cho cô một bản hợp đồng, yêu cầu cô sửa lại rồi in ra. Kết quả hợp đồng sửa đi sửa lại đến mấy lần. Thời gian buổi sáng gần như trôi qua phân nửa. Bây giờ cô mới vội vàng làm báo cáo số liệu cho giám đốc. Nhưng cô vẫn phải làm một việc khác. Đến trưa, báo cáo số liệu cho giám đốc

vẫn chưa hoàn thành. Vì giám đốc không có cách nào đưa số liệu cho tổng công ty nên đã bị tổng công ty phạt trừ một tháng lương, hơn nữa còn cảnh cáo anh nữa. Sau khi giám đốc từ tổng công ty trở về, đã đến bộ phận kế toán bảo họ tính lại tiền lương cho Elena sau đó mời cô rời khỏi công ty.

CÂU CHUYỆN VỀ SEATER

Seater là nhân viên thiết kế cho một công ty quảng cáo. Trong công ty, có lẽ anh là người làm cho người khác đau đầu nhất. Không có ai muốn làm việc với anh, ban lãnh đạo công ty cũng vô cùng mệt mỏi với Seater.

Seater làm việc rất lề mề, bất kể là việc gì anh ta cũng để lại sau hẵng làm, đến cả việc đi làm anh ta cũng thường xuyên đi muộn. Những việc công ty giao cho anh, hầu hết đều không hoàn thành đúng thời hạn. Khi đi công tác với các đồng nghiệp, anh cũng luôn để cho người khác phải đợi mình, mọi người phải thúc giục không biết bao nhiêu lần thì anh mới rời khỏi văn phòng của mình.

Nhưng những mẫu thiết kế quảng cáo của Seater lại rất độc đáo nên vì lẽ đó mà công ty vẫn giữ anh được hơn hai năm. Lãnh đạo công ty luôn cảnh báo ngầm, chỉ cần khi có người có năng lực đủ để cạnh tranh với Seater thì cho dù có trả anh ta tiền lương nhiều một chút cũng sẽ cho Seater nghỉ việc.

Seater cũng biết điều đó nhưng không có cách nào thay đổi được tác phong lề mề của mình.

Hồi mới vào công ty, mọi người ai cũng muốn hợp tác với anh, vì anh là người dễ gần, đối với ai cũng rất tốt, giám đốc cũng có những ấn tượng rất tốt về anh.

Trong tuần đầu tiên làm việc, công ty giao cho anh tài liệu về hai loại sản phẩm để anh thiết kế phương án quảng cáo. Đến cuối tuần nộp cho công ty để công ty và đối tác cùng nghiên cứu. Seater vui vẻ nhận lời, nhưng đến tài liệu anh cũng chẳng thèm xem qua một chút mà nhét ngay vào trong ngăn kéo. Do anh mới đến nên mọi người cũng không tiện nói gì.

Sau hai ngày, mọi người thấy anh toàn mải chơi trên mạng mà không làm gì. Giám đốc không nhẫn được nữa nên hỏi anh ta "Seater, bài thiết kế của anh xong rồi sao?"

"Chưa xong anh ạ. Vẫn còn ngày mai, anh yên tâm tôi có thể hoàn thành đúng thời hạn". Seater trả lời giọng có vẻ không tâm lắm.

"Seater à, tôi nghĩ đã đến lúc cậu phải bắt đầu làm rồi. Vì công xưởng trong hai ngày này sẽ cho người đến, đến lúc đó có thể đưa cho họ xem trước một phần. Tốt nhất cậu đừng làm nhỡ việc." Vị giám đốc nhắc nhở.

"Tôi sẽ không làm lỡ việc đâu. Một lát nữa tôi sẽ bắt tay vào làm luôn". Seater trả lời. Nhưng qua một hồi lâu anh ta vẫn ngồi chơi game như không có việc gì.

Anh ta không ngờ, đến buổi trưa giám đốc đã yêu cầu anh nộp bản phác hoạ. Nhưng lúc đó ngay cả tài liệu anh vẫn chưa xem qua nói gì đến bản phác họa. Thế là, anh đành tay không lên phòng giám đốc, anh thấy có một người cũng đang ngồi ở đó.

Giám đốc nhìn thấy anh bước vào liền giới thiệu với vị khách kia: "Đây, cậu Seater là người thiết kế phương án sản phẩm cho bên các ông." Sau đó quay lại giới thiệu với Seater: "Còn đây là người đại diện cho công xưởng, vốn đã hẹn đến cuối tuần sẽ qua xem bản phác hoạ nhưng vì cuối tuần công

xưởng của họ có việc bận nên hôm nay họ qua. Cậu mang bản phác họa của cậu đến để chúng tôi cùng xem và nghiên cứu".

Seater không ngờ việc này lại đến nhanh như vậy, làm thế nào bây giờ? May mà đầu óc của anh cũng linh hoạt, anh lập tức nói: "Mấy ngày nay, tôi cũng đã xem xét tỉ mỉ những tài liệu liên quan đến sản phẩm, và cũng đặt ra một phương án khái quát. Do vậy, cũng dự định chiều nay bắt đầu thực thi, nhưng khi tôi bắt đầu thực thi thì lại phát hiện ra còn một vài chỗ chưa được hài lòng. Thế cho nên vẫn chưa bắt đầu phác hoạ lại. Nội trong tuần này tôi sẽ hoàn thành toàn diện về phương án thiết kế cho ngài".

Sau khi quay về phòng làm việc, Seater cũng căng thẳng một chút. Anh vội vàng đọc tài liệu, dầu vậy, đến cuối tuần anh vẫn chưa hoàn thành xong. Thế là cuối tuần anh không những phải tăng ca để làm việc mà vẫn bị cấp trên quở mắng, hơn nữa còn bị trừ tiền thưởng của tháng này nữa

Nhưng hình như sự việc trên không có tác dụng gì đối với Seater. Bất kể là làm việc gì, anh ta vẫn giữ nguyên thói lề mề của mình.

Bình luận nghề nghiệp:

TẠI SAO NGƯỜI TA LẠI LỀ MỀ?

Trong công việc, có rất nhiều người đều có tính lười như vậy. Nếu như công việc sau khi được sắp đặt mà không phải là việc hệ trọng lắm thì họ luôn lề mề. Sau đó đợi đến khi nước đến chân mới nhảy, kết quả là kế hoạch bị hỏng và cuộc sống cũng bị đảo lộn. Nếu như trong công việc, chúng ta luôn làm hỏng những kế hoạch, luôn làm lỡ những công việc không nên lề mề, thì kết quả mà nó tạo thành không những không

được như ta mong đợi mà còn khiến cho chúng ta hối hận và day dứt.

Thật ra, có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến việc lề mề trong công việc. Hơn nữa, mỗi người đều tồn tại khuyết điểm này dưới một mức độ khác nhau. Nhiều khi cấp trên vì không muốn nhân viên làm lỡ việc nên đã sắp xếp cả lịch làm việc cho nhân viên. Như vậy, nếu chúng ta nhanh chóng có thể hoàn thành, thì những đồng nghiệp khác có thể cũng sẽ không vui, bởi vì như vậy thể hiện rằng họ đã lề mề trong công việc hoặc là họ kém khả năng. Nhưng chúng ta cũng không nên vì họ mà cố ý kéo dài thời gian làm việc.

Có người rất chú ý sắp xếp các kế hoạch cho bản thân nhưng chưa bao giờ thấy họ thực sự làm theo được kế hoạch mà mình đã đề ra. Có người thì luôn cho rằng mình vẫn còn thời gian nên để đến lúc đó hẵng làm. Nhưng đến thời gian cuối thì lại có rất nhiều nguyên nhân khác, dẫn đến không còn cách nào để thực hiện được nữa. Một kiểu lề mề nữa trong công việc là công việc đó căn bản họ không muốn làm nhưng chỉ có điều là họ không thể trái lệnh, chỉ có thể bằng cách kéo dài công việc để bày tỏ sự bất mãn. Có người khi đứng trước tất cả những công việc phải làm luôn nghĩ rằng mình nên làm việc nào trước, nhưng cũng có người biết chắc chắn mình phải làm việc gì trước nhưng lại vẫn không làm... Đây đều là những đặc điểm của những kẻ lề mề.

Ví dụ đầu tiên chúng ta nói về Elena. Cô là một kiểu người làm việc lề mề, đáng nhẽ cô sớm phải hoàn thành công việc của mình, nhưng cô lại luôn tìm cho mình đủ mọi lý do để lề mề. Trong đó chúng ta cũng nói thái độ làm việc của cô với những công việc mà cấp trên giao cho: Cô đã lề mề kéo dài thời gian công việc đến hai ngày, nếu cấp trên của cô không

ngồi đó giám sát thì có lẽ chiều hôm đó cô cũng không làm xong việc. Đã vậy cô còn có ý trách cấp trên của mình mới muộn có hai ngày mà đã khiển trách cô. Rõ ràng có thể thấy cô vẫn chưa hề ý thức được sai lầm của mình.

Sau khi Elena hoàn thành xong công việc mà giám đốc sắp đặt cho cô, cô vẫn còn tâm trạng trách móc giám đốc. Cô trả lời thì rất nhanh là sẽ không có vấn đề gì cả. Kết quả là sau những lần trì hoãn, công việc của cô vẫn không thể hoàn thành. Vì cô không hoàn thành nhiệm vụ nên giám đốc cô đã bị trừ một tháng lương và bị cảnh cáo nên tất nhiên giám đốc cô không thể bỏ qua cho cô được rồi. Ông cho rằng cô không đủ năng lực làm việc nên đuổi việc cô là điều đương nhiên. Cho nên vì sự lề mề của mình mà Êlena đã bị mất việc.

Còn trường hợp của Seater, anh làm việc trong một công ty quảng cáo thiết kế, bất cứ công việc gì của anh cũng bị trì trệ, đến đi làm cũng đi làm muộn. Công việc mà công ty giao cho anh, anh cũng thường không hoàn thành đúng hạn. Đến đi công tác với đồng nghiệp cũng để mọi người thúc giục, khi người khác có ý kiến với anh ta, anh ta cũng chấp nhận còn phác thảo ra các kế hoạch làm việc của mình nhưng ba ngày sau Seater lại vẫn chứng nào tật ấy không chịu làm theo kế hoạch của mình.

Seater và Elena cả hai cùng có một đặc điểm chung đó chính là quá tự tin. Trong lúc cấp bách vẫn không hề lo lắng. Họ vẫn cho rằng công việc của họ dễ dàng có thể giải quyết được. Chính đặc điểm đó tạo nên sự lề mề của họ.

Trong công việc, đối với thói quen lề mề, chúng ta tốt nhất hãy sửa ngay. Nếu chúng ta cũng giống như Elena và Seater thì công việc của chúng ta sẽ phát sinh ra những điều vô cùng nguy hiểm.

Ý kiến của chuyên gia:

CHÍN CÁCH KHẮC PHỤC SỰ LỀ MỀ

Bây giờ chúng ta đã hiểu được sự nguy hiểm do tác phong lề mề mang lại. Vậy thì chúng ta nên làm thế nào để giải quyết được vấn đề này?

1. Không nên luôn để cho các công việc của ta rơi vào rắc rối.

Đôi khi trong công việc chúng ta gặp phải một số khó khăn, có người lại không dốc hết sức để giải quyết. Thật ra, chỉ cần chúng ta quyết tâm là có thể khắc phục được mà không cần thiết phải trốn tránh. Nếu chúng ta luôn dồn lại, trốn tránh, thời gian lâu dần, sẽ mang cho chúng ta rất nhiều bất lợi. Hãy học cách đối mặt với những công việc mà bạn không thích. Lấy đó làm biện pháp để rèn luyện ý chí.

2. Không nên trì hoãn công việc của bạn.

Những công việc đã được sắp đặt, hãy cố gắng làm trong khoảng thời gian ngắn nhất. Không nên để dành lại công việc trong khi chúng ta có thời gian để giải quyết. Vì trong quá trình làm việc, đôi khi chúng ta sẽ gặp phải những tình huống ngoài dự định. Nếu chúng ta để thời gian thực hiện công việc quá ít, thì đến thời gian dự định chúng ta sẽ bị rơi vào trường hợp bị động. Nếu như chúng ta đã sắp đặt công việc thì hãy đi làm ngay, tuyệt đối không để trì hoãn công việc của mình.

3. Chia nhỏ công việc cần làm.

Nếu như chúng ta chia nhỏ công việc cần làm theo từng phần cụ thể thì điều này sẽ tăng thêm sự tự tin mà không bị

hoảng hốt khi phải làm việc. Hơn nữa nó cũng để chúng ta có thể dễ dàng hoàn thành công việc hơn. Trong đó, có thể có thể làm những việc mà chúng ta cảm thấy hứng thú trước, sau đó làm những phần mà ta không thích làm.

4. Phân tích công việc của mình.

Cần phải phân tích công việc của mình, để bản thân có thể hiểu rằng, nếu vì sự lề mề của bản thân mà không hoàn thành được công việc thì sẽ phát sinh hậu quả như thế nào.

5. Kiên trì việc lập kế hoạch cho mỗi ngày.

Ngày hôm nay phải lập ra những kế hoạch làm việc đầy đủ cho ngày mai. Đến ngày hôm sau nhất định mình phải hoàn thành, nếu bạn đồng ý, nếu như bạn hoàn thành kế hoạch, thì bạn hãy tự thưởng cho mình một phần thưởng xứng đáng.

6. Để người khác nhắc nhở bạn.

Nếu chúng ta không thể tự giác thực hiện những kế hoạch mà mình đã đề ra, hãy nhờ bạn bè hay đồng nghiệp giúp đỡ, để họ nhắc nhở những hành vi của bản thân. Nếu như bản thân ta vẫn không chấp hành thì hãy mời họ đi ăn. Như vậy có thể khiến cho bản thân phát sinh ra một quan niệm về thời gian.

7. Khắc phục tính lười biếng.

Có rất nhiều việc thực ra không khó làm, chỉ cần chúng ta đầu tư ra một chút sức lực thì có thể hoàn thành nó một cách dễ dàng, nhưng chỉ vì do chúng ta luôn có một chút lười biếng, do vậy có rất nhiều việc bất kể đơn giản hay phức tạp đều trì hoãn lại. Vì thế, chúng ta cần phải tìm cách khắc phục tính lười biếng trong tính cách của mình. Bất kể hôm

nay có mệt thế nào, có lý do gì, đều phải thúc ép mình hoàn thành nhiệm vụ mà mình đã đặt ra cho ngày hôm nay.

8. Phân rõ tính chất của mỗi công việc.

Để bạn có thể sắp xếp thời gian cho những công việc nhỏ của mình, không nên coi việc lớn cũng như việc nhỏ. Trong quá trình làm việc, chúng ta nên làm việc quan trọng trước, có như vậy mới tránh được sự trì trệ, và cũng tránh được những công việc không lớn chiếm quá nhiều thời gian trong kế hoạch của chúng ta.

9. Có sự phân tích khách quan về năng lực của mình.

Như chúng ta đã đề cập ở trước, Elena và Steter đều không có cái nhìn khách quan về năng lực của mình, luôn cho rằng tự mình có thể hoàn thành được tất cả công việc. kết quả là họ thất bại trong sự bận rộn.

Điều sai phạm 19:
SỢ XUNG ĐỘT, THÍCH CẦU TOÀN

Người mà sợ xung đột, thích cầu toàn là người luôn thiếu tính chủ động và tính sáng tạo. Có một lời khuyên dành cho những người này như sau: Không được ngậm bồ hòn làm ngọt, quá nhường nhịn, mạnh dạn đòi hỏi những gì mình nên đạt được.

CÂU CHUYỆN VỀ JOSEPH

Joseph là công nhân kỹ thuật trong một công ty về bảo dưỡng đường dây thông tin. Sau khi tốt nghiệp anh vào đây làm việc luôn, đến nay cũng đã gần 10 năm rồi, nhưng đến tận bây giờ cũng vẫn chưa hề được thăng chức.

Trong công ty anh luôn nổi tiếng là người dễ tính, với ai anh cũng tươi cười niềm nở. Lúc nào anh cũng cần mẫn trong công việc, hầu như không có sự phàn nàn gì trong công việc.

Những lúc rảnh rỗi, anh thường giúp đỡ mọi người lau chùi, dọn dẹp, đôi khi còn mua đồ ăn vặt về cho mọi người. Lâu dần thành quen, mọi người khi có việc gì bên ngoài đều nhờ anh giúp đỡ, anh cũng không từ chối ai bao giờ.

Vào một buổi chiều nọ, khi anh vừa đi thăm khách hàng về, chưa kịp nghỉ ngơi thì người làm tạp vụ trong công ty gọi anh.

"Có chuyện gì thế Nancy?" Joseph hỏi.

"Joseph, ở ngoài kia còn một đống rác. Lãnh đạo yêu cầu phải làm xong trước khi hết giờ làm việc, nhưng bây giờ chỉ còn có mười lăm phút nữa là hết giờ rồi. Anh giúp tôi một chút nhé".

"Được thôi. Chị cứ ra đó trước đi, lát nữa tôi sẽ ra ngay." Joseph trả lời.

"Cảm ơn anh!". Nancy vui mừng nói.

Joseph đành nhìn Nancy mỉm cười. Thực ra hôm nay anh đã làm rất nhiều việc rồi. Đường dây một căn hộ lắp đặt từ công ty bị hỏng nên anh đã bận sửa suốt từ sáng. Hơn nữa, vị giám đốc của công ty này lại là một người khó tính nên cả công ty không ai muốn đến đó cả. Dĩ nhiên trong tâm lý Joseph cũng không muốn đến đó, nhưng mọi người đã nói vậy nên anh cũng đành phải đi. Bây giờ, khắp người anh đều đã đau nhức hết cả nhưng Nancy đã nhờ, chẳng lẽ... Khi anh bước vào phòng mọi người đều đã lục tục ra về, mọi người ai cũng vui vẻ chào Joseph.

"Joseph, về thôi". Một người cùng phòng nói với anh.

"Ừ, anh cứ về trước đi, tôi còn phải giúp Nancy dọn nốt đống rác kia". Joseph trả lời.

"Gì cơ? Anh giúp cô ta còn cô ta thì làm gì?" Một đồng nghiệp khác nói.

"Cô ấy cũng làm, nhưng việc nhiều quá nên cô ấy làm không xuể." Joseph giải thích.

"Vậy thì cô ta lừa anh rồi! Lúc tôi đi ra ngoài, cô ta còn buôn chuyện với mấy người, lúc tôi về đây thấy họ vẫn đang chơi. Giờ đến giờ nghỉ rồi, lại tìm anh để nhờ vả. Những người lười như thế anh đừng có dại mà làm giúp." Các đồng nghiệp đều nói.

Joseph cũng hơi ngạc nhiên, trong lòng cũng cảm thấy có chút không vui. Nếu Nancy đã không chăm chỉ làm việc thì sao mình lại phải giúp cô ta cơ chứ? Việc của cô ta thì cô ta phải có trách nhiệm. Anh nghĩ vậy nhưng cuối cùng anh vẫn ra giúp Nancy. Nhưng trong khi giúp Nancy, anh nhắc lại chuyện nói chuyện phiếm trong giờ làm việc của cô.

Nancy sầm mặt xuống, nói với Joseph không một chút khách khí: "Chẳng phải là tôi đã nhờ anh giúp tôi à? Vậy anh còn hỏi nhiều làm gì? Đúng là như vậy đấy, thế thì đã sao? Nếu anh không muốn giúp tôi thì anh đừng làm nữa vậy".

Joseph thấy Nancy tức giận, liền vội vàng nói: "Là tôi hỏi vậy thôi, nếu cô không muốn trả lời thì coi như tôi chưa nói gì. Tôi xin lỗi."

Nancy liếc mắt nhìn anh một cái rồi nói: "Thôi làm đi, đừng nói nhiều lời nữa. Anh không bận về nhưng tôi thì bận về rồi."

Joseph không nói thêm câu nào nữa, cặm cụi làm giúp cho Nancy.

Mọi người trong công ty ai cũng biết tính cách ấy của Joseph. Một số người cố ý để thừa việc lại, nhờ anh giúp đỡ.

Trong công ty của họ, còn có một công nhân kỹ thuật khác thường xuyên đánh bạc và rượu chè. Có một lần, công ty vừa phát lương. Khi trong giờ nghỉ trưa anh ta phát hiện chỉ có anh ta và Joseph, anh ta liền kêu mình bị mất một trăm đô, yêu cầu Joseph phải kiểm tra tiền của mình xem có lấy của anh ta không. Joseph tưởng anh ta đùa nên chỉ cười mà không nói gì cả, nhưng anh ta lại kiên quyết bắt Joseph phải mở túi cho anh ta xem. Joseph nhìn nét mặt rất nghiêm túc của anh này liền nói: "Quả thực tôi không thấy tờ 100 nào

của anh cả. Anh xem đi, đây đều là tiền mà tôi vừa được lĩnh lương."

Anh ta giằng lấy tập tiền trên tay Joseph, cẩn thận xem xét từng tờ. Khi nhìn thấy một tờ bị rách một góc, một góc có chữ "M" viết tay liền nói:

"Anh còn chối nữa! Rõ ràng đây là tiền của tôi. Chữ "M" này tôi viết vào xong. Nào, bây giờ anh có trả cho tôi hay để cho tôi gọi mọi người vào để nhìn cho rõ bộ mặt thật của anh?"

"Nếu anh nói đây là tiền của anh thì anh cứ cầm lấy nhưng nếu anh muốn gọi tất cả mọi người vào thì anh cứ việc gọi. Vì tôi biết chắc chắn rằng đây là tiền của tôi." Joseph cảm thấy 100 đô cũng không phải là nhiều để mọi người phải làm ầm ĩ.

Người kia cũng hiểu rõ những suy nghĩ của Joseph, thế là liền rút tờ 100 đô đó ra nhét vào túi mình. Anh ta cũng biết tâm lý của Joseph, biết rằng Joseph sẽ không làm ầm ĩ chuyện này. Trước khi bước ra ngoài, anh ta còn quay lại nói với Joseph một câu: "Nếu anh nói chuyện này với người khác thì tôi sẽ nói là anh lấy trộm tiền của tôi." Nói rồi, anh ta trơ trẽn mỉm cười đắc ý đi ra ngoài.

NỖI BUỒN CỦA ROGER

Roger mới được thăng chức, vì trưởng phòng trước đây của anh cảm thấy cứ làm đây sẽ không có sự phát triển gì cả, nên anh ta đã chuyển đi nơi khác. Chính vì lẽ đó nên mọi việc kể từ khi anh ta đi đều do Roger gánh vác nhưng Roger lại làm rất tốt. Đây không phải là ý nghĩ chủ quan của riêng anh

mà ngay cả mọi người trong công ty cũng cho rằng như vậy nên không có ai phản đối cả.

Roger năm nay 30 tuổi, anh làm việc trong công ty này đã năm năm rồi. Trong công việc, bộ phận anh chỉ có hai người là hơn cả, chính là Roger và người lãnh đạo vừa chuyển đi. Do Roger không biết cách cạnh tranh, do vậy 3 năm trước khi công ty đề bạt thăng chức thì anh đã phải nhường lại chức lãnh đạo cho người khác, còn mình thì âm thầm làm công việc của mình.

Bây giờ chính mình lên làm chủ quản rồi anh cũng cảm thấy như vậy là hợp lý. Anh tự nhủ mình bây giờ là lúc phải tạo được mối quan hệ tốt với mọi người, phải làm tốt công việc. Bây giờ làm lãnh đạo người ta cũng như làm con trâu phục vụ trăm họ, nên không được ngại oán hờn.

Vào mỗi sáng, Roger đều là người đến công ty sớm nhất, công việc đầu tiên trong ngày của anh là chuẩn bị một chút đồ điểm tâm lên trên bàn cho mỗi người sau đó mới làm việc của mình. Đợi đến khi những người khác tới thì anh đã làm được phân nửa công việc rồi. Anh cũng thường cố gắng làm hết công việc của mình trong buổi sáng, còn buổi chiều làm giúp cho người khác để họ khỏi vất vả.

Khi mới bắt đầu thì mọi người đều tỏ ra rất cảm động, sau ba tháng mọi đều cho rằng đó là điều hiển nhiên. Dần dần còn có người oán trách anh nữa.

Vào một buổi sáng sớm nọ, một đồng nghiệp nữ của anh vừa vào văn phòng đã thấy trên bàn mình có đồ ăn sáng rồi. Cô nói: "Roger à! Tôi không muốn ngày nào cũng ăn đồ này, anh có thể đổi món được không?" Roger đang bận rộn phân phát cho mọi người, nghe đồng nghiệp mình nói vậy liền cầm

giấy và bút lại nói: "Được, cô viết cô thích gì ra đây tôi sẽ đi mua ngay cho cô".

Mọi người nghe thấy thế đều nói rằng mình cũng không thích. Thế là bắt đầu cầm giấy bút viết những thứ mình cần, còn Roger cầm đống giấy trên tay, vội vội vàng vàng ra ngoài mua đồ ăn cho mọi người.

Trong công việc mọi người cũng bắt đầu kỳ kèo, có ý kiến. Ai cũng phàn nàn công việc của mình nhiều quá, muốn Roger giúp mình một chút. Cứ như vậy công việc của Roger ngày càng nhiều, thời gian làm việc hàng ngày của anh đều là mười hai tiếng trở lên, khiến anh mệt đến mức nhiều khi ăn không nổi nữa.

Rất nhiều lần Roger cảm thấy không thể chịu nổi nữa nhưng lại nghĩ "Nhất định phải giữ cho không khí thật thoải mái, nếu để mọi chuyện trở nên ầm ĩ thì sẽ không hay chút nào". Cứ như vậy rồi cơn giận của anh cũng dần dần lắng xuống.

Còn đám nhân viên của anh thì sao? Họ càng ngày càng thoải mái, hầu như chỉ đến công ty để tán chuyện. Trong lòng còn cười nhạo sự ngu ngốc của Roger.

Bình luận nghề nghiệp:

VÌ SAO NHỮNG NGƯỜI DỄ TÍNH CŨNG CÓ NHỮNG MUỘN PHIỀN?

Có hai kiểu người được gọi là "người tốt". Một kiểu là người tốt làm việc có chừng mực. Những "người tốt" này thường xuyên giúp đỡ người khác nhưng khi làm bất kể việc gì hay giúp đỡ người khác đều có những nguyên tắc nhất

định. Họ không phải là mù quáng giúp đỡ người khác hết mình. Kiểu "người tốt" này không chỉ được mọi người khen ngợi mà con phát sinh sự coi trọng và quý mến của người khác đối với mình. Trong công việc, khi phải sắp xếp công việc cho người khác, cũng được họ chấp hành một cách nghiêm túc, hơn nữa còn đạt được hiệu quả cao trong công việc.

Vậy còn kiểu "người tốt" thứ hai thì sao? Họ là những người khi làm bất kể việc gì cũng không có tính nguyên tắc của bản thân, đối với bất kể vấn đề gì cũng không có chính kiến của mình. Những kiểu người này là do tính cách con người tạo nên, nhưng trong đó vẫn có những kẻ cố tình lấy lòng người khác, luôn cảm thấy cách này có thể khiến cho mọi người thích mình hơn, phục tùng mình hơn.

Những người này, mặc dù trong lòng họ cũng không thoải mái khi làm những việc đó, nhưng khi thấy đối tượng tỏ ý không hài lòng thì lại lập tức mềm xuống. Đôi khi lẽ ra họ đã làm cho sự việc trở lên gay gắt nhưng vì sợ làm náo động nên lại nhẫn nhịn. Những người này sống vốn không có nguyên tắc, không cần phân biệt đúng sai. Khi họ gặp phải những rắc rối trong công việc, lại âm thầm chịu làm một mình để có kết quả tốt đẹp cho tất cả mọi người.

Có những lúc, họ cũng muốn để mình lãnh đạm một chút, nhưng khi bản thân mình vẫn còn chưa lãnh đạm được thì bắt đầu hướng tới thượng đế sám hối, bắt đầu phê phán những tư tưởng này của mình.

Về điểm này, Joseph đã làm như vậy. Anh luôn không muốn từ chối người khác mặc dù có những việc mà bản thân anh không hài lòng cho lắm. Cũng giống như khi anh giúp đỡ Nancy, bản thân anh cũng đã rất mệt rồi, mà Nancy cũng

không có lý do chính đáng nên mới không hoàn thành được công việc của mình, để rồi phải phiền đến anh giúp đỡ. Nguyên nhân của Nancy chỉ vỏn vẹn là vì mình mải buôn chuyện nên không hoàn thành được công việc của mình.

Do vậy, Joseph thuộc về kiểu người thứ hai. Làm việc không có nguyên tắc, chỉ biết một chút cầu toàn. Cũng chính vì lý do này cho nên anh mới có làm mà cũng như không.

Còn về trường hợp của Roger. Chỉ sau khi anh ta lên chức trưởng phòng thì mới trở thành "người tốt" như vậy. Dĩ nhiên trước đó không phải anh ta không có những biểu hiện tốt. Chỉ là không có những biểu hiện rõ ràng như vậy mà thôi.

Roger vì muốn giữ hoà khí trong phòng mà đã chủ động mua đồ ăn sáng, làm giúp việc cho mọi người, nhưng anh ta đã thiếu đi một chữ "mức độ" trong suy nghĩ của mình. Mới đầu mọi người còn cảm động, nhưng sự việc diễn ra một thời gian dài thì mọi người lại cho rằng đó là điều anh ta nên làm. Hơn nữa, khi các đồng nghiệp của mình đề xuất ra việc mình không muốn ăn những đồ mà mình mua. Đáng nhẽ ra Roger nên từ chối nhưng anh lại không.

Sự việc này khiến cho đồng nghiệp của anh càng lấn lướt làm tới, ngược lại Roger cũng không hề phản kháng, càng không từ chối. Chính vì Roger như vậy nên anh đã không đạt được mục đích của mình, chính là khi anh cần phải phản kháng lại thì anh lại không hề phản kháng, không hề từ chối, luôn nghĩ rằng vì sự hoà khí trong công ty mà cưỡng ép lại sự phẫn nộ của mình, thực tế biểu hiện này của của Roger không những không làm tốt được chức năng của một người chủ quản mà còn để cho người khác chê cười như một tên ngốc vậy.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KHẮC PHỤC ĐƯỢC TÍNH "DỄ DÃI"

Đương nhiên chúng ta thấy những người dễ tính cũng có những cái tốt của họ. Nếu không để cho sự việc đi quá giới hạn thì chắc chắn họ sẽ có được những kết quả khả quan. Tuy nhiên cũng phải nói rằng không phải khi nào người ta cũng có thể hiểu hết được ý tốt của mình. Việc quá sợ xảy ra xung đột, luôn "dĩ hòa vi quý" không những không có lợi cho sự phát triển của bản thân mình mà còn làm hại đến sự phát triển chung của công ty.

Do vậy, khi chúng ta làm một việc như một người tốt thì cũng cần phải có những nguyên tắc và giới hạn nhất định, chứ không phải là mù quáng luôn nghĩ rằng cần phải nhất nhất cầu thị sự hoà khí và đoàn kết tạm thời đó.

Chúng ta chính xác là làm một người tốt nhưng chúng ta phải làm để cho người khác tôn trọng và thừa nhận những điều tốt mà mình mang lại, chứ không phải là để người ta chê cười người tốt. Vậy thì, nếu sau khi chúng ta cảm thấy mình có những vấn đề tương tự như Joseph và Roger thì chúng ta nên giải quyết như thế nào đây?

Cần phải bồi dưỡng tính chủ động của bản thân.

Nếu như trong công việc, chúng ta lại không có tính chủ động, thì e rằng không có một ông chủ nào lại thích một nhân viên như vậy cả.

Chúng ta có thể ý thức rèn luyện loại năng lực này của mình thông qua công việc hoặc trong cuộc sống hàng ngày. Nếu có cơ hội để thăng tiến, bạn cũng nên chủ động hoàn thành công việc lập báo cáo và trình lên lãnh đạo.

Trong tập thể cạnh tranh nhau, chúng ta càng phải đề cao tiếng nói của mình, tranh thủ dùng tiếng nói của mình để át đi tiếng nói của người khác, nếu không có tư tưởng là người đi trước thì bạn sẽ bị tụt lại phía sau người khác. Trong cuộc sống hàng ngày cũng phải có những tư tưởng tích cực để giành quyền trước. Trong những thời khắc then chốt thì không được dễ dàng nhượng bộ. Bởi sự nhượng bộ và lùi bước của bạn bây giờ luôn che mất tiền đồ của bạn. Nếu như bạn luôn nhường nhịn, gió chiều nào theo chiều đó thì bạn sẽ không bao giờ đạt được điều gì, bởi vì chỉ có chủ động thì chúng ta mới có thể có được những gì mà chúng ta mong muốn.

Phải chú ý tới những gì mà mình gặt hái được.

Có rất nhiều người chỉ luôn cắm cúi làm và luôn tự nhủ với mình rằng: "Chỉ cần hỏi công trồng không cần hỏi được gặt hái bao nhiêu. Bởi nếu như mình làm thì mình tất sẽ được hưởng xứng đáng".

Chúng ta tốt hơn nhất hãy từ bỏ quan niệm này, những sự việc bị chôn vùi mà chúng ta gặp trong thực tế vẫn còn ít hay sao? Trong một thời đại cạnh tranh kịch liệt như hiện nay, nếu chúng ta vẫn có quan niệm như vậy mà làm việc thì chúng ta không có cách nào tồn tại được.

Đặc biệt là trong một số công ty lớn, những vị trí tốt hơn bao giờ cũng dành cho những người nhanh nhạy cạnh tranh nhau. Nếu chúng ta bị vùi dập mà không nằm trong số những sự cạnh tranh ấy, thì căn bản chúng ta sẽ không bao giờ có ngày để được xuất hiện.

Vì đối với những người trầm lặng như chúng ta thì sẽ không bao giờ được ban lãnh đạo chú ý đến. Nếu như thế, thì chúng ta còn chờ đợi vào điều gì nữa?

Do vậy, những gì nên thuộc về mình, thì chúng ta nhất thiết cần phải cạnh tranh làm để có được nó. Bởi vì nếu chúng ta luôn trầm mặc, trầm tĩnh thì chúng ta chỉ luôn chịu thiệt thòi mà thôi.

Trong một số trường hợp, cần phải học cách làm một người khiến người khác không ưa.

Những lúc chúng ta cần phải lương thiện, thì chúng ta hãy làm người lương thiện. Nhưng nếu khi cần chúng ta phải đanh đá thì chúng ta cũng cần phải có máu mặt. Vì vậy, làm một người lãnh đạo tuy không cần mọi người phải tỏ ra yêu thương nhưng cũng không tránh khỏi những nhân viên muốn làm loạn. Do vậy, chúng ta cần phải biểu lộ một bộ mặt nghiêm túc để mọi người phải đi vào khuôn phép.

Điều sai phạm 20:
THƯỜNG XUYÊN THAY ĐỔI CÔNG VIỆC

Trong môi trường làm việc, rất nhiều người muốn thay đổi công việc hiện tại nhưng không phải họ cứ thay đổi là sẽ thành công. Vì vậy, trước khi thay đổi công việc, bạn hãy dừng lại một chút, lựa chọn thật kỹ càng. Những người có máu lạnh và một cái đầu thông minh thường hay chiếm được sự chủ động trong công việc hơn.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC CỦA STEFER

Stefer là tiến sĩ tốt nghiệp từ một trường đại học danh tiếng của Mỹ. Chuyên ngành của anh là máy tính. Sau khi tốt nghiệp anh ta vào làm nhân viên tiêu thụ cho một công ty sản xuất ô tô. Do công ty này còn duy trì những suy nghĩ quá cổ hủ không tôn trọng những đề xuất của nhân viên nên Stefer rất thất vọng.

Một lần, Stefer có đưa ra một đề xuất mới về cách bán hàng nhưng những người quản lý của công ty cho rằng cách đó là nguy hiểm không thể áp dụng được. Công ty hiện tại chỉ chấp nhận những phương án có tính ổn định, ý kiến của Stefer dương nhiên là không thích hợp.

Stefer không bỏ cuộc, anh tìm cách để kiến nghị lên cấp trên phương án an toàn hơn nhưng không hiểu vì sao đề án của anh vẫn không được chấp nhận. Về sau, công ty lấy lý do

phương án của anh chưa được hoàn chỉnh mà từ chối. Stefer nghĩ: Mới đầu mình còn lo sợ những cách nói cạnh tranh với khách hàng, e rằng nếu không đàm phán thành công với khách hàng thì sẽ bị lãnh đạo khiển trách. Về sau, bản thân mình cũng có thể độc lập bán xe một cách thành công, bây giờ tự mình cũng có những phương pháp làm việc riêng của mình, có thể hấp dẫn nhiều khách hàng, cứ cho là không bán được đi thì cũng có thể lấy đó làm tuyên truyền. Nhưng điều ngoài dự kiến của anh là, công ty đã không chấp nhận ý kiến này của anh.

Stefer cảm thấy công ty này không biết sử dụng người tài, nên nếu mình ở lại cũng không có ý nghĩa gì. Hơn nữa năng lực của mình cũng không nên bị chôn vùi với sự nghiệp bán hàng mãi được, chi bằng ra ngoài để xem thế giới ra sao. Chắc chắn thế giới bên ngoài sẽ có nhiều điều thú vị hơn ở đây.

Sau đó, anh vào làm quản lý hành chính cho một công ty quảng cáo nhỏ. Nhưng lương bổng không khả quan như trước, điều này khiến anh không tránh khỏi cảm thấy có phần bất mãn. Công việc hàng ngày của anh thường bận rộn với một loạt công văn, viết nội dung cho các cuộc họp, đến những việc lặt vặt cũng đến tay anh. So với công việc trước đây, công việc này thật sự rất buồn tẻ.

Một hôm, anh và cấp trên của mình (cũng chính là anh rể của giám đốc) phát sinh một mâu thuẫn lớn. Do buổi hôm ấy phải quay một đoạn quảng cáo, nữ diễn viên chính của đoạn quảng cáo này lại là người yêu của anh rể giám đốc, hôm đó đã đến giờ bắt đầu quay phim, nhưng nữ diễn viên chính thì vẫn không thấy xuất hiện. Việc thuê đạo cụ đều đã chuẩn bị xong hết cả, sự kéo dài thời gian sẽ phát sinh thêm chi phí

thuê đạo cụ. Người đạo diễn thì nóng lòng đi làm công việc khác, còn những người khác thì luôn gây áp lực với anh, hỏi anh phải nên sắp đặt như thế nào. Cuối cùng, sau ba tiếng họ tìm được một phụ nữ đóng thế vai và công việc cuối cùng coi như cũng kết thúc tốt đẹp. Nhưng khi giám đốc hỏi đến tại sao chi phí mướn đạo cụ lại phát sinh nhiều thế, Stefer kể lại sự tình cho giám đốc nghe.

Nhưng cấp trên của anh lại luôn nói với giám đốc rằng đó là do lỗi của Stefer bởi anh đã sắp xếp sai giờ. Chính vì sự giải thích đó đã khiến Stefer không phục và thậm chí rất buồn bực, trong lòng anh phát sinh ra những suy nghĩ để làm phản lại cấp trên của mình.

Stefer nói với bạn: "Tôi không biết mình có thể học được gì trong công việc này, ngày nào cũng làm công việc như vậy khiến tôi cảm thấy không thể nào thích nghi nổi, con người thì quá phức tạp. Tôi nghĩ mình nên tìm một công việc mình thích hơn vậy".

"Cái gì? Đây đã là lần thứ hai cậu thay đổi công ty trong vòng nửa năm. Cậu có tin chắc rằng mình sẽ kiếm được công việc khác tốt hơn bây giờ không?". Bạn của anh hỏi.

"Tôi cũng không biết, nhưng năng lực của tôi nếu làm trong những công ty bé như thế thì sẽ rất lãng phí. Hơn nữa, công ty như thế này thực sự không thể so sánh được với trình độ chuyên nghiệp của tôi. Cảm giác của tôi nói cho tôi biết rằng tôi nên có một công việc tốt hơn mà lương cũng nhất định sẽ khả quan hơn chứ không thê thảm như ở đây". Stefer lần này nói với giọng rất tự tin.

Một thời gian sau, Stefer chuyển qua làm quản lí cho một siêu thị lớn. Nhưng cũng chỉ sau một thời gian lại thấy anh

ta kêu ca phàn nàn về sự bất mãn với công việc mặc dù quan hệ của anh với đồng nghiệp vẫn rất tốt, công việc cũng rất thuận lợi, nhưng anh phàn nàn công việc này lương quá thấp, căn bản chưa đạt đến mức anh mong muốn. Đem so sánh mức lương của mình với bè bạn, lương của anh luôn thấp hơn họ tới hai mươi phần trăm. Người ta lúc nào cũng thoải mái tiêu pha còn anh chỉ đủ chi tiêu những thứ cần thiết. Vậy là, chưa đầy hai tháng sau, anh lại kết thúc công việc tại siêu thị này.

Được bạn bè giới thiệu, anh vào làm việc tại một công ty viễn thông lớn. Vì những kiến thức anh học được ở trường chỉ là những kiến thức sách vở nên anh cũng gặp nhiều khó khăn trong công việc, không thể không bắt đầu làm từ những việc đơn giản nhất. Do vậy, anh đương nhiên chỉ là một người học việc, người khác chỉ sai anh đi làm việc vụn vặt, mà anh cũng nhận ra rằng những công việc anh làm không liên quan gì đến hệ thống mạng cả, hơn nữa lại quá vất vả.

Công việc của anh trước giờ đã quen ở vị trí chỉ huy người khác rồi. Bây giờ phải chịu nghe người khác sai bảo, trong anh không khỏi cảm thấy bực bội. Anh luôn cảm thấy anh làm ở đây tựa như gáo vàng múc nước giếng bùn, anh không còn niềm tin vào hoàn cảnh công việc hiện tại nữa. Thế là sau ba tháng anh ta lại xin thôi việc,

Cứ như vậy Stefer lại không thể không một lần nữa lạc vào trong thị trường kiếm việc, tìm mãi mà vẫn chưa tìm được công việc gì như ý. Anh luôn cảm thấy rằng người có năng lực như mình sẽ không phải lo không kiếm được một công việc lý tưởng.

CÂU CHUYỆN VỀ SỰ THÀNH CÔNG CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ HUGE

Mười năm trước, chủ tịch Huge còn là một sinh viên mới tốt nghiệp. Khi anh mới bước chân và công ty, công ty này sản xuất sản phẩm lạc hậu, quản lý không tốt, bế tắc trong kinh doanh. Nhìn thấy cảnh ấy, đồng nghiệp của anh đều lần lượt bỏ đi, ai cũng ái ngại trước tình cảnh của công ty lúc ấy. Chỉ có một mình anh ở lại. Một tháng anh chỉ được nhận vài trăm đô, ăn ngủ ở công ty, ngày đêm trăn trở với việc làm ra sản phẩm mới và tìm thị trường mới để phát triển.

Vài năm sau, bằng sự nỗ lực của mình, anh đã vực dậy được công ty, hơn thế còn mở rộng hơn so với ban đầu. Vốn đầu tư của công ty hiện nay đã lên tới 1 triệu đô, trên toàn quốc cũng đã mở được mười chi nhánh khác nhau. Bây giờ, người thanh niên ba mươi hai tuổi ấy đã trở thành chủ tịch hội đồng quản trị của công ty.

Có người phỏng vấn anh: "Công ty anh hồi đó đang ở trong tình trạng chuẩn bị phá sản. Trong lúc mọi người đều lần lượt ra đi, sao anh không giống mọi người, đi tìm một công việc phù hợp?" Huge mỉm cười và trả lời rằng: "Đúng là hồi ấy tình hình của công ty khó khăn, tôi cũng rất mệt mỏi bởi ngày nào cũng bận đến quên ăn, quên ngủ. Có lần bị ốm nhưng tôi vẫn cố gắng dậy để ký hợp đồng, vợ tôi cũng phàn nàn tôi thức đêm thức hôm sợ tôi lại sinh bệnh, nhưng tôi đã không làm sai. Đấy anh xem, có phải vậy không nào?" Anh vừa nói vừa cười.

"Đúng vậy, anh đã lựa chọn đúng, thật là đáng khâm phục. Nếu như ngày đó anh cũng như mọi người, chỉ nhìn

thấy lợi ích trước mắt mà rời khỏi công ty, thì tôi nghĩ công ty sao có thể có ngày hôm nay".

Nghe vậy anh cười và nói: "Đúng vậy, thành công không nhất định phải luôn thay đổi nghề nghiệp"

Bình luận nghề nghiệp:

TẠI SAO THƯỜNG XUYÊN THAY ĐỔI CÔNG VIỆC LẠI KHÔNG THỂ GIẢI QUYẾT MỌI VẤN ĐỀ?

Stefer một năm thay đổi công việc của mình tới bốn lần. Công việc của chúng ta có giống như của anh ta không? Có một chút gì không thuận tâm thì trong đầu liền nảy sinh ý nghĩ chuyển công ty, sau đó đi tìm công việc khác.

Đối với những người trẻ tuổi mà nói thì vì tuổi trẻ, cơ hội cho công việc và cơ hội thăng tiến nhiều hơn cũng là điều đương nhiên. Người trẻ tuổi hy vọng vào sự lựa chọn, nguyện vọng được thử nghiệm cũng là hợp lý. Tuy nhiên đừng bao giờ để mình rơi vào trường hợp của Stefer. Trong quá trình thay đổi liên tục công việc, anh đã tự làm mất đi bản thân mình. Trước đây anh cũng khá hài lòng với công việc trong công ty xe hơi, vì trong quá trình làm việc anh còn phác hoạ ra cách bán hàng mới.

Nhưng chỉ vì một sự bất mãn nhỏ trong công việc mà anh có cách nghĩ là rời khỏi công ty. Công việc thứ hai của anh là làm hành chính cho một công ty quảng cáo mô hình nhỏ. Tuy công việc cũng tốt, nhưng sự việc xảy ra luôn khiến người ta không đạt được như mong muốn. Đầu tiên là tiền lương của công ty này không khả quan như các công ty trước, tiếp đến là phạm vi công việc của anh rất nhiều. Bất kể việc vụn vặt

thế nào cũng đều đến tay anh làm, điều này khiến anh luôn bị ức chế. Cứ như vậy, anh luôn có tâm trạng buồn bực, lại thêm việc anh và cấp trên phát sinh một chút mâu thuẫn nhỏ.

Sự việc như vậy thì ở đâu cũng đều phát sinh, không dễ gì để có thể hoà đồng với cấp trên, đồng nghiệp, thì đi đâu ta cũng có thể gặp phải, nhưng Stefer đã không tổng kết kinh nghiệm lần trước của mình, anh luôn đề cao khả năng của mình, cho rằng công việc như thế này thì có thể gặp được bất kể nơi nào. Thế là, anh lại lựa chọn cho mình một sự lựa chọn không đúng đắn, đó chính là muốn nghỉ việc.

Sau khi nghỉ việc, anh lại đến làm quản lý cho một siêu thị. Công việc và mối quan hệ với đồng nghiệp rất tốt, sự phối hợp công việc cũng nhịp nhàng, đáng nhẽ anh nên hài lòng với môi trường làm việc ở đây bởi không còn sự buồn bực trong công việc nữa, nhưng khi anh thấy bạn bè mình đều có thu nhập cao, còn mình thì chỉ đủ trả cho chi phí cuộc sống hàng ngày. Chúng ta cũng có thể tượng tưởng ra việc Stefer của chúng ta tuyệt đối không chịu thua kém cuộc sống với bạn bè mình.

Trong công việc luôn nảy sinh tâm trạng so sánh về tên tuổi của công ty trên thị trường, tiền lương, vị trí cá nhân, v.v... vì tâm trạng của chúng ta không cân bằng, ngày nào cũng than trời trách phận, luôn cảm thấy những điều mình có là kém cỏi hơn so với người khác.

Stefer dần dần rơi vào tâm trạng này, anh hết lần này lại đến lần khác nghĩ rằng công việc như thế này là hạ thấp bản thân, vì quan hệ với đồng nghiệp tương đối tốt. Anh nghĩ: Lẽ nào mình lại bó buộc mình với những công việc vụn vặt như thế này?" Stefer còn cảm thấy rằng tiền bạc là quan trọng

hơn bất kể chuyện gì khác, thế là anh tiếp tục đi tìm một công việc mà mình cho là phù hợp nhất mình thích nhất, từ bỏ công việc mà mình cảm thấy tiền lương và vị trí không xứng đáng với bản thân.

Người nào cũng đều hy vọng mình có thể tìm được một công việc phù hợp, và bản thân mình cảm thấy yêu thích, tiền lương lại đúng như mình mong đợi. Stefer của chúng ta đã thay đổi công việc 3 lần trong vòng nửa năm, đáng tiếc là không có công việc nào khiến anh cảm thấy mãn nguyện cả.

Công việc thứ tư của anh là làm trong một công ty về mạng, anh cho rằng mình đã tìm đúng công việc rồi. Kết quả thì sao? Đồng nghiệp của anh luôn để anh đi làm những công việc lặt vặt, lúc nào cũng thích sai anh, anh làm sao có thể chấp nhận sự sai vặt này được? Công việc trước đây của anh, không phải là chỉ đạo người khác làm việc hay sao, chỉ khi nào người khác hỏi thì anh mới quyết định tình tiết công việc như thế nào. Stefer căn bản không thể chấp nhận được người khác chỉ đạo mình làm việc. Trong tình huống đó thì chúng ta cũng không khó gì để hình dung ra sự mất cân bằng trong tâm trạng của Stefer lúc bấy giờ.

Chúng ta lại quay lại với câu chuyện thứ hai về Chủ tịch hội đồng quản trị Huge. Anh ta là một người thông minh sáng suốt, là người có một quyết định nhìn xa trông rộng, khi các đồng nghiệp mình đều dần dần rời khỏi công ty thì anh lại lựa chọn ở lại. Anh không giống mọi người tìm cho mình một môi trường làm việc tốt hơn, mà kiên quyết ở lại công ty dường như đã phá sản đó để làm một công việc mà mình đã hy vọng, kết quả đã chứng minh rằng sự ở lại của anh là hoàn toàn chính xác, và cuối cùng anh đã trở thành Chủ tịch hội đồng quản trị.

Chúng ta có thể thấy sự lựa chọn khác nhau giữa Stefer và tổng hội đồng quản trị Huge, khi Stefer không ngừng đi tìm kiếm một công việc tốt hơn cho mình, và còn không biết lúc nào mới có thể tìm thấy đây? Còn Huge thì kiên quyết với sự lựa chọn của mình, hơn nữa thông qua sự nỗ lực khai thác thị trường, cuối cùng anh đã thành công.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ THỂ LỰA CHỌN MỘT CÔNG VIỆC CHÍNH XÁC

Chúng ta lựa chọn nghề nghiệp là vì muốn lựa chọn một công việc phù hợp với mình nhất, từ đó có thể phát huy được giá trị của bản thân. Do vậy, khi lựa chọn nghề nghiệp thì cần phải thận trọng, tỉ mỉ, thái độ có trách nhiệm với sự phát triển của bản thân, nếu không được quá đề cao mình thì cũng không được quá hạ thấp mình. Phải xác định phương hướng để bản thân nỗ lực, lĩnh hội và đối đãi với yêu cầu. Khi đã xác định được những việc gì mình phải làm thì cần phải tranh thủ hoàn thành sớm và tốt, để chứng minh năng lực của bản thân. Đồng thời đầu óc cũng phải luôn tự nhắc nhở và biết rõ năng lực của bản thân, nếu địa vị mà không mang lại sự phát triển và hứng thú cho mình thì cho dù có hấp dẫn mấy cũng không nên làm. Cũng không nên vì một số điều trắc trở mà không muốn làm hoặc khi làm việc, công việc lại không tốt đẹp và thuận lợi như mình mong muốn thì lại mất đi niềm tin với công việc, lại đi tìm một công việc khác, bởi vì điều này chỉ thay đổi hoàn cảnh môi trường công việc của bạn chứ không mang lại kinh nghiệm phong phú cho bạn trong công việc.

Cũng giống như Stefer, khi xảy ra mâu thuẫn về lợi ích thì anh ta nên làm thế nào? Anh đã chủ động lựa chọn bỏ việc là một sai lầm. Đáng ra anh nên suy nghĩ đến quyết định này của công ty có lợi hay là phương án của mình có chỗ nào đó vẫn chưa thoả đáng, phù hợp. Nếu công ty quyết định như vậy, anh ta nên làm từ những việc nhỏ, khiến người khác tín nhiệm với những cách nghĩ và cách làm của mình, như vậy mới có thể đạt được sự cổ động chứ không nhất thiết là phải bỏ việc.

Khi Stefer mâu thuẫn với công ty, anh cho rằng công ty không biết sử dụng nhân tài. Thực ra đi đâu cũng sẽ phát sinh ra vấn đề này. Anh ta nên rút kinh nghiệm cho mình từ việc này, nên học cách gỡ bỏ những vấn đề này sau này có gặp phải. Bởi khi phải chuyển sang công ty khác làm việc thì anh cũng có thể tránh xa những vấn đề mà mình đã vấp phải.

Khi Stefer vì không hài lòng với tiền lương nên đã không muốn tiếp tục làm việc và sự lựa chọn của anh lúc bấy giờ cũng là bỏ việc. Thực tế có rất nhiều người làm việc đã phạm phải sai lầm này. Làm việc không nên chỉ nhìn tới những lợi ích trước mắt, nếu làm việc chỉ vì tiền lương mà coi nhẹ những giá trị thực tế trong công việc là không được. Chúng ta nên nhìn xa trông rộng một chút, để công ty có thể phát triển được giá trị thực tại của mình, sau đó tăng thêm sự nỗ lực của bản thân. Như vậy thì kiến thức của ta mới không bị mai một, mà cơ hội phát triển còn nhiều hơn một chút, nên tiền lương cũng tăng theo là điều đương nhiên.

Khi công việc thứ tư của Stefer nhận sự xung đột của hoàn cảnh đem lại, Stefer căn bản không có cách nào để giải quyết vấn đề mà hoàn cảnh đưa lại. Là một người đang ở môi

trường lí tưởng bị đưa vào môi trường khác không thể chấp nhận được. Từ một nơi thoải mái đến một nơi bị bó buộc, đây là thời kỳ để thích ứng. Cần phải biết rằng mọi thành công đều phải bắt đầu từ những điều nhỏ nhất. Dần dần tích luỹ thành những kinh nghiệm, những việc nhỏ tích lại dần dần bạn sẽ có một bề dày kinh nghiệm phong phú.

Trường hợp của Huge là một minh chứng. Từ những nỗ lực của mình Huge đã chứng minh được bản thân, do vậy chỉ cần bạn tin tưởng và hết lòng vì công việc nhất định bạn sẽ được đền đáp xứng đáng.

Rất nhiều người vẫn cho rằng thay đổi công việc liên tục sẽ có thể tìm được một công việc lý tưởng. Nhưng những người thường xuyên thay đổi ấy lại luôn phải mất thời gian vào việc thích ứng những môi trường mới vì thế mà cuối cùng tự rơi vào hoàn cảnh bị động, chỉ sau một thời gian tự mình làm mất đi tiếng nói của mình.

Bước vào một công ty mới nghĩa là bạn phải có thời gian để thích ứng dần với công việc, môi trường làm việc cũng như những quy định của công ty ấy. Rồi việc phải thiết lập những mối quan hệ đồng nghiệp mới, tìm hiểu về văn hoá tập quán của họ. Quá trình làm việc là sự cọ sát, sự tiếp xúc mới quen được. Để làm được điều đó ít nhất cũng phải mất vài tháng mới có thể ổn định và thăng chức. Nhưng để có được điều đó không phải ai cũng nhẫn nại được.

Hơn thế, để làm tốt một công việc, tranh thủ học được những điều mới từ trong công việc, nâng cao khả năng của chính mình chứ không nên có thái độ nóng vội, đứng núi này trông núi nọ mà muốn từ bỏ công việc này để chuyển sang công việc khác. Cũng muốn nhắc nhở thêm với những người mới bắt đầu làm việc là bạn cần phải học cách đi cho vững rồi

hãy chạy. Chân trời tri thức của con người là vô hạn. Chúng ta muốn tìm hiểu thì phải tìm hiểu từng bước chứ không thể vội vàng. Cần phải có thái độ bình tĩnh, tâm lý ổn định, bản thân phải cân nhắc kỹ càng trong sự lựa chọn công việc và sự nghiệp cho mình.

Sau khi lựa chọn và cân nhắc công việc một cách rõ ràng, thậm chí gặp phải khó khăn trong công việc, chúng ta cũng không nên có lựa chọn mới là thay đổi công việc. Hãy xem xét xem có phải là chúng ta thực sự không còn chỗ đứng trong công ty hay không? Khi nào chúng ta thực sự thấy rằng thay đổi công ty là con đường tốt nhất, thì cũng hãy suy xét đến việc liệu có thể thích ứng được với công việc mới hay không? Công việc mới có thể tốt hơn công việc hiện tại hay không? Do vậy, quyết định bỏ việc là bước cuối cùng mà ta nghĩ tới.

Điều sai phạm 21:
TÍNH HOÀI NGHI QUÁ CAO

Sự tín nhiệm là một cảm giác rất quan trọng của mỗi người. Nó là tình cảm cao thượng, hơn thế, nó còn là sợi dây nối kết con người với con người. Bạn có nghĩa vụ phải tín nhiệm người khác, chỉ trừ khi bạn chứng minh được rằng con người ấy là không đáng tin. Bạn cũng có quyền nhận được sự tín nhiệm của mọi người, trừ khi bạn đã mất đi lòng tin của người khác.

SYLVIA QUÁ MẪN CẢM

Sylvia là nhân viên điều xe cho một hãng vận tải. Cũng không hiểu vì sao mà năm nay đã bốn mươi tuổi rồi mà cô vẫn chưa lấy chồng, mà xem ra bạn bè cũng không có nữa. Tuy nhiên, trong công việc, cô luôn làm cho người khác hài lòng. Vì cô không có bằng cấp hay trình độ chuyên môn kỹ thuật gì nên với cô, công việc như hiện tại đã là rất tốt rồi. Sylvia rất hài lòng với công việc của mình, vì vậy mà không muốn mất đi công việc hiện tại chút nào. Trong phòng điều xe của cô có năm người cả thảy. Mọi người lúc bình thường đều cười nói vui vẻ. Các đồng nghiệp của cô ai cũng vui tính nên không khí trong phòng luôn thoải mái, duy chỉ có Sylvia là tính cách hơi trầm lặng. Khi mọi người nói chuyện phiếm với nhau cô hầu như không tham gia. Cô cũng rất ít khi chủ động nói chuyện với mọi người.

Sylvia không những không tham gia câu chuyện của những người khác, mà cô lại là người quá mẫn cảm. Khi người khác nói chuyện cô thường tự suy luận không biết người trong câu chuyện ấy có phải là mình không. Còn chưa kể đến chuyện mọi người trong khi nói chuyện đôi khi lại nhìn về phía Sylvia. Không biết là ánh mắt ấy của họ có ý như thế nào, nhưng Sylvia luôn cảm thấy như có dao cứa vào da thịt mình vậy. Cô luôn nghĩ "Chắc chắn họ đang nói về mình đây. Họ đang nói những gì về mình nhỉ? Vì sao lại không nói những người khác mà cứ phải nói về mình. Thật là tàn nhẫn quá"

Một hôm, khi công việc cũng đã bớt bận rộn, tất cả hàng và xe đều đã được khởi hành. Lúc này cũng là lúc phòng điều vận của cô được nhàn rỗi nhất. Mọi người đều tụ tập nhau tán gẫu cho hết thời gian.

Lúc mới đầu, Sylvia cũng không để ý gì đến những câu chuyện của họ. Cô ngồi lấy quyển tạp chí ra đọc cho hết thời gian. Nhưng lúc đang đọc, vô tình cô nghe thấy mọi người đang bàn tán về chuyện con cái, với giọng thì thầm khiến Sylvia sinh nghi ngờ: "Lẽ nào họ đang nói về mình. Rõ ràng là mình chưa lấy chồng, làm sao có con được. Chắc rằng đang nói xấu về tính cách của mình, nói mình vụng trộm với người đàn ông nào sinh ra con rồi. Những người này vô lý quá. Tại sao lúc nào cũng thích bàn luận về người khác vậy".

Vì chuyện này mà suốt cả ngày Sylvia cảm thấy chán nản, luôn cảm giác như mọi người đang chế giễu mình. Nhưng cô lại không dám đứng lên chỉ trích họ. Cũng không có lí do gì để nói người ta cả. Nếu nói mọi người, họ hoàn toàn có thể nói họ đang nói về con cái của họ. Nếu vậy mọi người sẽ nói mình thật vô cớ kiếm chuyện. Nghĩ vậy nên Sylvia đành cố nén những nghi ngờ vào trong lòng.

Sau vài ngày, thời gian vẫn trôi qua như vậy. Một người đồng nghiệp lại nhắc đến chồng mình. Sylvia lại nghe đến chữ "chồng" mà lại cảm thấy ngao ngán cho mình. Cứ ngồi mãi ở đây cũng không làm được gì, bản thân mình từ trước tới nay chưa bao giờ bàn đến chuyện người ta, vậy mà sao người ta cứ xì xào to nhỏ chuyện riêng của mình vậy. Phải, họ đều là những người đã có chồng, chỉ có mình là chưa có. Nhưng việc đó thì có sao đâu mà phải mang mình ra chế giễu. Chắc rằng họ đang chế giễu mình sao đến một ông chồng cũng không thể tìm được đây.

Ngày hôm sau, giám đốc đến phòng cô kiểm tra tình hình công việc. Sau khi anh đến xem xét chỗ làm việc của những người khác, nói một vài câu với những nhân viên ấy rồi đến chỗ Sylvia nhưng anh chỉ vô tình nhìn cô một cái rồi bước đi luôn. Giám đốc vừa đi khỏi, Sylvia lại nghĩ: "Họ đã nói gì với giám đốc mà anh ta đi qua chỉ nhìn mình một cái rồi bỏ đi vậy? Chắc chắn là họ đã đem chuyện mà họ chế giễu hôm trước ra nói với giám đốc. Giám đốc nhìn mình như vậy là có ý thăm dò mình như thế nào đây".

Cứ như vậy, ngày nào Sylvia đều tự tưởng tượng thêm những câu chuyện xảy ra với mình và lại không khỏi đoán mò người ta đã nói gì mình. Những dồn nén lâu ngày về những câu chuyện chế giễu ấy luôn dày vò Sylvia, khiến cô sinh bệnh và không thể đi làm được nữa.

GIA ĐÌNH W. PAUL

W. Paul và Linda là bạn học cùng lớp hồi ở đại học. Sau khi tốt nghiệp họ đã tổ chức lễ cưới. Vì hồi đại học họ học cùng chuyên ngành nên sau này họ cũng cùng vào làm việc tại một công ty.

Hồi mới vào công ty, để công việc được thuận lợi, họ đều không nói cho mọi người biết họ là vợ chồng. Ngành nghề của họ là giao dịch tiền tệ, do vậy trong công việc cũng gặp nhiều nam thanh nữ tú. Do tính tình của Paul và Linda đều rất dễ hoà đồng nên chỉ một thời gian ngắn họ đã có rất nhiều bạn bè. Trong công việc họ cũng đều xuất sắc, nên không bao lâu sau đều trở thành những người nổi trội ở công ty.

Trong thời gian làm việc ở đây, một số chàng trai trẻ trong công ty bị cuốn hút bởi sắc đẹp và tính nết của Linda. Thế là họ luôn kiếm cớ để có thể tán gẫu với cô, nhưng Linda có khi coi như không biết, có khi chỉ cười nói lại với họ vài câu. Hồi mới đầu Paul không để ý, thấy bộ dạng họ như những chàng ngốc trước Linda, anh cảm thấy rất buồn cười.

Nhưng một thời gian dài trôi qua như vậy, càng ngày anh càng thấy khó chịu trước những hành động ấy. Có lần Linda nói với họ bằng giọng nhỏ hơn một chút, anh cảm thấy dường như họ đang có tình ý với nhau, liền vô cùng phẫn nộ. Sau khi về đến nhà, anh cáu gắt, nói Linda thay lòng đổi dạ. Nhưng Linda không hề làm những chuyện đó nên cô đương nhiên không chịu thua. Thế là hai người hôm đó cãi nhau rất gay gắt.

Linda thì không thừa nhận, còn Paul lại hoài nghi. Có một lần, khi tất cả đang làm việc, Paul thấy Linda ngồi tại vị trí của cô, tay cầm một phong thư và miệng nở một nụ cười rất hài lòng. Trong lòng Paul cảm thấy giận lắm, anh nghĩ rằng đó chắc chắn là thư tình của một cậu nào đó. Lại thêm vẻ mặt rất mãn nguyện của Linda, cơn tức càng lên cao. Anh đi về phía Linda, nói với giọng tức giận: "Linda, cô lại đây một chút". Linda ngước mắt nhìn thấy vẻ tức giận của Paul, cũng không hiểu vì sao, cô trả lời: "Em đang làm việc, bây giờ không có thời gian."

Sau khi nghe câu nói này của cô, Paul càng lộ vẻ tức giận, suýt nữa thì nhảy lên. Anh bước nhanh tới chỗ cô, giằng lấy bức thư cô đang cầm trên tay: "Cô vì đọc thư tình của người khác viết cho cô nên đến cả tôi gọi cô cũng không để ý tới".

Giọng nói của Paul rất lớn, khiến cả văn phòng đều đổ dồn con mắt về phía hai người. Không ai hiểu chuyện gì đã xảy ra. Linda thấy ánh mắt của chồng lộ vẻ hết sức tức giận liền nói: "Điều này thì liên quan gì đến anh? Càng không có lý do gì để anh cho đây là thư tình cả".

"Tôi đã cầm trong tay rồi mà cô còn muốn giấu tôi hả?" Paul dằn giọng.

"Anh có thể xem xong rồi nói không? Anh làm vậy là quá đáng lắm rồi đấy. Tại vì sao anh lại không tin tôi vậy?" Linda thấy chồng tỏ ra không tin mình cũng cảm thấy không vui.

Paul mở bức thư ra, quả thực đây là của một tổ chức tài chính gửi tới. Trong thư thông báo là số tiền của anh và Linda đã tăng lên rất nhiều. Đến cuối năm anh sẽ có một món thu nhập rất khả quan. Đọc xong thư, Paul cảm thấy rất xấu hổ vì đã hiểu nhầm Linda. Anh liền cười nói: "Xin lỗi em, anh đã sai rồi, tối nay về nhà anh nhất định sẽ chuộc tội với em". Linda nhìn chồng đỏ mặt, nhìn vẻ mặt còn xấu hổ của anh, cô mỉm cười gật đầu.

Cũng từ đó, mọi người trong công ty mới biết hoá ra họ là vợ chồng. Sau khi sự việc đã rõ ràng, mọi người trong công ty cũng có người vui kẻ buồn. Người thì thấy họ giấu mối quan hệ vợ chồng trước mọi người như vậy rất ngộ nghĩnh, còn những người theo đuổi Linda thì lại rất thất vọng và cảm thấy xấu hổ.

Cũng từ dó, Paul không còn nghi ngờ Linda nữa. Mà đối với những cậu con trai kia cũng tỏ ra hết sức nhiệt tình.

Linda vẫn giữ thái độ tươi cười niềm nở như xưa, cô vẫn hết sức hoà nhã với các đồng nghiệp trong công ty. Tất cả mọi người ai nấy đều muốn làm bạn tốt của vợ chồng Linda và Paul. Mỗi lần có tổ chức tụ họp nhau, thường tổ chức tại nhà Paul và Linda, hơn thế, họ còn thường xuyên mời cả giám đốc tham gia nữa.

Bình luận nghề nghiệp:

TẠI SAO LẠI CÓ NHỮNG NGƯỜI CÓ TÍNH HOÀI NGHI CAO

Trong mỗi văn phòng làm việc đều xuất hiện những người có tính nghi ngờ cao. Sự khác nhau chỉ là ở mức độ nhiều hay ít mà thôi. Nếu trong công việc hay trong cuộc sống riêng có sự không tin tưởng lẫn nhau thì không những khó có thể hoà hợp với những người xung quanh mà đến quan hệ giữa họ với nhau còn bị sứt mẻ.

Trên thực tế có hai loại nghi ngờ hay mắc phải dưới đây:

Một kiểu là do bản thân mình tự cho có thể nhìn xuyên được tất cả những ý nghĩ của người khác. Kiểu người này thường cảm thấy khó chịu luôn có cảm giác những người xung quanh đang coi thường mình. Thời gian càng dài họ càng thấy suy nghĩ của mình là đúng. Những việc họ làm đều xuất phát từ những ý nghĩ chủ quan của họ. Làm bất cứ công việc gì cũng sinh tính nghi ngờ. Dần dần họ trở nên thất vọng trầm mặc, đôi khi có tư tưởng đối lập với người khác. Thời gian càng lâu sẽ phát sinh mối nghi ngờ không thể giải quyết được, kết quả cuối cùng là họ tự dẫn mình đến chỗ thất bại.

Đối với những người có trạng thái tâm lý này thì thời gian càng lâu quan hệ giữa họ và đồng nghiệp càng chở nên

cách biệt, hơn nữa trong công việc cũng thường không đi đến thành công.

Kiểu nghi ngờ thứ hai là những người tự cho mình có khả năng dự đoán rất cao. Ví dụ trong phòng có người bị cảm họ cũng tự cảm thấy trong người không được khoẻ thấy mình cũng như bị cảm theo. Sau đó liên tưởng đến hàng tá bệnh đang phát sinh trong cơ thể mình.

Có khi công việc cấp trên giao cho anh ta cảm thấy rất khó hoàn thành và nghĩ rằng nếu tôi hoàn thành được tất cả những công việc này tôi sẽ bị điên mất. Rồi trong quá trình làm việc anh ta cũng có cảm giác rằng mình như sắp chết rồi. Nhưng kết quả thì sao? Công việc vẫn hoàn thành mà mình thì vẫn sống thoải mái đấy thôi. Kiểu người này thường quá tin vào những nghi hoặc mà căn bản không có nguyên cớ gì cả.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KHẮC PHỤC BỆNH NGHI NGỜ?

Một nhà tâm lý học rất nổi tiếng của Anh cho rằng những sự đoán mò có thể làm cho con người ta mê muội, quan hệ bạn bè cũng dần dần bị tách xa. Hơn nữa công việc bình thường cũng có thể bị đảo lộn. Sự nghi ngờ dễ dẫn đến coi bạn bè thành kẻ địch, người thân như kẻ thù cuối cùng thì chỉ làm hại đến mình thôi.

Thật ra, "bệnh nghi ngờ" là biểu hiện của trạng thái tâm lý không tốt. Nguyên nhân là do chúng ta thường xem xét một người, một sự việc bằng con mắt chủ quan. Sự hoài nghi thường bó con người trong ý nghĩ chủ quan của họ, không thể di dời được. Để khắc phục được sự nghi ngờ này, chúng tôi đưa ra một số lời khuyên như sau:

Phải có lòng tin vào người khác

Nếu chúng ta không tin tưởng vào người khác, chắc chắn sẽ sản sinh thái độ, hành vi hoài nghi. Thật ra, bất kể trong công việc hay trong cuộc sống cũng đều có những người có thể hoàn toàn tin tưởng. Nếu chỉ dựa vào ý nghĩ chủ quan của mình đối với sự tin tưởng của người khác sẽ khó tránh khỏi những thái dộ hành vi nghi hoặc. Điều đó rất dễ ảnh hưởng đến quan hệ bạn bè. Và khi cần đến sự giúp đỡ thì sẽ không còn ai ở bên cạnh nữa.

Phải tạo cho mình cảm giác an toàn với người khác

Người bị bệnh nghi ngờ quá cao, thực ra thường là do mối quan hệ bạn bè xung quanh của họ không được tốt, họ luôn có cảm giác không an toàn đối với những người bạn của mình, từ đó mà những công việc liên quan đến họ đều chỉ là những mối nghi ngờ. Để khắc phục được tình trạng này, cần phải có cái nhìn tin tưởng vào những mối quan hệ này trước, có như vậy ta mới có thể thành công trong quan hệ cũng như trong công việc.

Phải có quan điểm thực sự cầu thị

Đối với bất kì sự việc gì, chúng ta cũng cần phải có quan điểm khách quan để nhìn nhận và đánh giá. Một số việc chúng ta có thể thông qua những điều tra thực tế để đi đến kết luận chứ không nên dựa vào những suy nghĩ chủ quan của mình.

Cần phải biết động viên chính mình

Trong khi những người khác bàn luận về mình, chúng ta không tránh khỏi những tự ti, cần phải biết an ủi chính mình. Nếu những người xung quanh không quan tâm đến

bạn, họ sẽ không bàn luận gì về bạn cả. Khi người khác bàn luận về mình, có nghĩa ít nhiều họ cũng đang quan tâm đến bạn.

Cần phải có lòng tin vào chính bản thân mình

Rất nhiều người sợ người khác bàn luận về mình, vì trong tâm lý họ thường có cảm giác tự ti. Nếu chúng ta có thể tự tin vào công việc của mình làm tốt, thì không phải lo sợ những lời ra tiếng vào của mọi người xung quanh, chẳng có cớ gì để những người ấy bàn luận về bạn. Như trường hợp của Sylvia, bản thân cô đã không muốn kết hôn rồi vậy hà cớ gì phải quan tâm đến việc người khác nói gì đến chuyện chồng con. Chỉ cần chúng ta nghĩ như vậy là tốt thì cũng không có gì phải suy nghĩ nữa.

Cần phải học cách hoà đồng với mọi người

Có những người do bệnh hoài nghi quá cao, lâu ngày trở thành một kiểu tư duy quán tính. Từ đó sản sinh sự biến đổi về tâm lí. Những người này thường thiếu tính hoà đồng. Trái tim không rộng mở. Đối với bạn bè, đồng nghiệp thậm chí người nhà cũng có thái độ nghi ngờ. Kết quả là ảnh hưởng đến công việc, quan hệ giữa họ và đồng nghiệp bạn bè bị phá vỡ. Thật ra, chúng ta chỉ cần mở tấm lòng mình ra một chút thì mọi chuyện có thể đã không phát sinh mà chúng ta còn có thể giữ được mối quan hệ tốt đẹp với mọi người.

Cần phải kịp thời giải phóng những mối nghi ngờ

Khi có sự nghi ngờ, cần phải thực sự bình tĩnh để tìm hiểu nguyên nhân, sau đó gặp họ để nói chuyện. Sau khi nói chuyện với họ, chúng ta sẽ giải toả được những hiểu lầm lẫn nhau và có thể dỡ bỏ được những nghi ngờ của mình.

Cần phải có cái nhìn lâu dài

Sự nghi ngờ diễn ra lâu ngày sẽ ảnh hưởng nhiều đến chính chúng ta, nó làm hại đến tâm lý của ta. Chúng ta cần phải chú ý đến giữ gìn sức khỏe, không ngừng trau dồi khả năng tư duy tổng hợp để phòng tránh những sự ảnh hưởng xấu sau này do tính nghi ngờ mang lại.

Không nên tự thêu dệt kết quả

Người có bệnh nghi ngờ thường hư cấu theo quan hệ nhân quả, họ tự dùng những lập luận của mình để suy đoán. Điều đó dễ dẫn đến việc không thành có, giả thành thật, nhiều khi dẫn đến những kết quả ngược lại. Hơn nữa dễ sinh ra mâu thuẫn với những người xung quanh, rốt cuộc làm hại đến sức khoẻ của mình.

Khám bác sỹ tâm lý

Một số người do quá mẫn cảm rất dễ nảy sinh nghi ngờ. Kiểu biểu hiện này là do sự thay đổi trong tâm lý, tính cách. Khi chúng ta cảm thấy sự việc ở mức nghiêm trọng mà chín cách trên vẫn không thể giải toả được, thì hãy đi khám bác sỹ tâm lý để nhận được những lời khuyên chính xác.

Điều sai phạm 22:
VÌ MỘT NHÓM NGƯỜI MÀ HY SINH CẢ TẬP THỂ LỚN

Bất cứ sự phân chia bè phái trong một tổ chức nào cũng là một vấn đề khiến người ta đau đầu. Một mặt sự tồn tại của một tập thể có tác dụng kích thích cạnh tranh nên càng có nhiều nhân viên tốt hơn. Tuy nhiên, sự tồn tại của một tập thể cũng dễ dẫn đến sự xung đột lợi ích giữa một nhóm người với một tập thể lớn và nếu như sự xung đột này không được xử lý tốt thì nó sẽ khiến cho lợi ích của tập thể phải chịu sự ảnh hưởng.

SỰ CẠNH TRANH GIỮA PITER VÀ PATRICK

Trong một công ty, tổng giám đốc vì muốn thu hút được nhiều vốn đầu tư nên ông đã lập ra một bộ phận khuyến khích đầu tư. Ông đề bạt Piter, người đã theo ông hơn một năm nay, lên làm trưởng phòng của bộ phận này, cùng với ba nhân viên phát triển đầu tư khác triển khai công việc. Ngoài ra, ông còn mở một bộ phận đầu tư khác và đề bạt Patrick lên làm trưởng phòng, và cũng cùng với ba nhân viên khác phát triển trên một địa bàn khác.

Piter và Patrick đều là những người còn rất trẻ. Họ thường xuyên đem tài liệu của công ty đi tìm kiếm đối tác. Do những mặt hàng của công ty rất tốt nên công việc của họ tiến hành khá suôn sẻ. Patrick và Piter sau quá trình nghiên cứu

đều đưa ra quyết định tiến hành phát triển khu vực mà mình đảm nhiệm. Mới đầu quan hệ giữa họ đều rất tốt, nhưng sau một thời gian họ phát hiện ra thực tế không lạc quan như họ tưởng tượng. Khu vực của Piter làm tốt hơn khu vực của Patrick đôi chút.

Một lần, một nhân viên của Patrick được người bạn của anh ta giới thiệu cho một vị giám đốc trong khu vực quản lý của Piter. Qua nhiều lần thương thảo với vị giám đốc này, cuối cùng đã kí được hợp đồng đầu tư. Việc có được hợp đồng này làm Patrick rất vui mừng.

Nhưng Piter thì không nghĩ như vậy, anh ta cho rằng đây là do Patrick cố ý cướp khách hàng của mình. Tuy rằng Patrick đã giải thích vị khách hàng này thực ra là bạn của bên họ nhưng Piter vẫn quyết định trả thù. Piter cho hai nhân viên của mình sang vùng phụ trách của Patrick để tìm kiếm đối tác. Hai nhân viên này là những người năng động nên chỉ sau nửa tháng họ đã kí hợp đồng với ba khách trong khu vực của Patrick. Patrick rất tức giận. Trong một buổi họp ở công ty anh ta đã lên tiếng chỉ trích Piter nhỏ nhen. Piter đương nhiên cũng không vừa, cả cuộc họp trở thành cuộc cãi vã và kết quả thì chẳng đâu vào đâu.

Sau lần ấy hai bên bắt đầu tranh giành khách hàng lẫn nhau. Một số khách hàng Patrick đã tiến hành thảo luận thành công, họ đã có ý muốn tiến hành đầu tư. Nhưng Piter đã cho người đến cướp trên tay. Patrick cũng dùng mọi cách để tranh giành những đối tác đang bắt đầu làm việc với Piter. Sự việc làm cho quan hệ giữa hai bên bị đổ vỡ.

Một lần, Patrick nghĩ ra một kế, anh gọi một cú điện thoại nặc danh cho vợ của Piter nói anh ta ở ngoài có tới mấy cô tình nhân. Một cô trong số đó hiện đang làm trong văn

phòng của Piter. Quả nhiên vợ của Piter rất tức giận đến làm ầm ĩ cả văn phòng làm việc.

Sau đó Patrick tìm đến những khách hàng của Piter và nói với họ: "Nói cho anh biết Piter là người không có đạo đức. Trước đây anh ta toàn lợi dụng sự tín nhiệm của đối tác để kiếm tiền nhưng không chú ý gì đến công việc, còn dùng số tiền ấy nuôi mấy cô tình nhân. Đến khi khách hàng phát hiện ra thì số tiền ấy đã tiêu hết cả rồi. Vì chuyện đó mà vợ anh ta đến làm náo loạn cả công ty đấy". Rồi sau đó anh ta còn tự khoe đủ các điều tốt về mình, còn hứa sẽ không để bất cứ tổn thất nào xảy ra với khách hàng. Vì thế mà khách hàng có hướng chuyển sang hợp tác với Patrick.

Piter biết chuyện cũng mang Patrick đi kể xấu khắp nơi. Cứ như vậy hai bên bôi nhọ lẫn nhau. Những khách hàng cũ bây giờ cũng không còn ai tin vào họ nữa, mọi người đều cảm thấy rằng công ty này còn tồn tại vấn đề rất lớn liền kéo nhau bỏ đi hết, các mặt hàng khác của công ty đều vì đó mà mất uy tín. Những công ty trước đây hợp tác với họ đều lần lượt bỏ đi. Sự mâu thuẫn của hai người làm tổn thất rất nặng đến công ty.

LEFUL VÀ MONICA

Leful làm việc cho một công ty kỹ thuật cao. Quy mô của công ty rất lớn. Sau hai năm làm việc, Leful được đề bạt lên làm trưởng phòng bộ phận phát triển. Do tính tình thẳng thắn và rất mực quan tâm đến nhân viên nên nhân viên cũng hết mực ủng hộ anh.

Do công ty rất lớn nên những người có chút chức vụ như anh cũng không phải là ít. Những người này cũng vô hình

trung hình thành một nhóm thường xuyên cùng nhau làm việc, ăn cơm và giải trí cùng nhau.

Trong công ty còn có một nhóm nhân viên nữ, họ hầu hết làm bên bộ phận kiểm tra chất lượng nên thường xuyên tiếp xúc với bộ phận phát triển. Nhóm trưởng nhóm ấy là Monica, Những người phụ nữ thường hay tỉ mỉ hơn trong công việc nên thường xuyên bắt được những điểm yếu của Leful làm cho anh nhiều lúc có cảm giác họ như con gà trong quả trứng bước ra vậy, đôi lúc anh cũng tỏ ra khó chịu. Hai bộ phận cũng vì thế mà thường xuyên phát sinh tranh chấp. Có điều mọi sự mâu thuẫn đều không đến nỗi quá gay gắt nên họ cũng cho qua. Nhưng Monica lại cho rằng Leful nghĩ mình là con gái nên có khi làm khó dễ. Một điều nữa là Monica thường xuyên bất bình với chế độ lương thưởng của công ty. Cô cho rằng bộ phận mình và bộ phận của Leful cũng quan trọng như nhau nhưng tiền thưởng cho nhân viên bộ phận của cô lại ít hơn bộ phận của Leful.

Một lần Monica tham gia buổi vũ hội, vô tình gặp ông tổng giám đốc của một công ty kỹ thuật khác. Vị tổng giám đốc này cũng biết Monica và biết cả những nỗi bất bình của cô trước Leful, vậy là ông ta quyết định lấy những thông tin cơ mật của công ty từ cô. Ông mời cô vào một nơi ít người qua lại để nói chuyện. Trong câu chuyện, ông cố tình đề cập đến những mối bất hoà giữa cô và Leful, bình luận thêm về những lỗi sai của Leful, từ đó mà động viên Monica. Ông cũng không phải thất vọng, bởi những ấn tượng mà ông để lại cho cô rất sâu sắc. Đến cuối buổi hội ông không quên mời cô đi ăn cùng vào một buổi tối nào đó.

Cứ như vậy, mối quan hệ giữa họ ngày càng gắn bó hơn. Vài tháng sau, vào tối nọ ông nói với cô: "Khi chúng ta bị

người khác coi thường, biết nhẫn nhịn đúng lúc mới thật là đáng quý. Nhưng nếu chúng ta cứ nhẫn nhịn mãi, họ sẽ càng coi thường chúng ta, hơn nữa làm mất uy tín, danh dự của ta với cấp dưới của mình. Nếu cô đồng ý hãy để tôi giúp cô nhắc nhở Leful một lần xem thế nào"

Monica nhìn nét mặt nghiêm túc của ông ta nói: "Ông sẽ giúp tôi như thế nào?"

"Chỉ cần cô đồng ý, giúp cô như thế nào cũng được. Tôi nhất định sẽ không để cho bạn mình phải ấm ức." Ông ta quả quyết.

Monica nghĩ và nói: "Có thể khi hết giờ, gọi bọn côn đồ đến doạ cho hắn một trận. Tôi muốn xem khuôn mặt sợ hãi của hắn như thế nào?"

"Như vậy không hay, là vi phạm pháp luật, hơn nữa lẽ nào anh ta không biết cô hay sao? Thế thì anh ta sao phải sợ cô? Tốt nhất là trong công việc phải để cho anh ta phải khâm phục cô". Ông tổng giám đốc nói.

"Vậy phải làm thế nào? Tôi không nghĩ ra được cách nào hay cả."

Ông tổng giám đốc nọ ra vẻ trầm tư suy nghĩ hồi lâu nói: "Thế này nhé, cô viết ra những công việc cô phải làm đưa cho tôi sau đó tôi sẽ nghĩ ra cách căn cứ vào công việc của anh ta. Nhất định anh ta phải khâm phục cô, hơn nữa cô còn được tăng lương."

"Như vậy đương nhiên là không được rồi. Bất kể là quan hệ của chúng ta có thân thiết đến đâu tôi cũng không thể nói với ông những thứ đó được. Bởi vì nó là những bí mật của công ty chúng tôi nó liên quan đến mỗi người trong công ty. Dù tôi và Leful có mâu thuẫn nhưng đó chỉ là chuyện cá nhân." Cô trả lời.

"Thật là không hiểu nổi cô. Công ty cô thì có mất gì đâu, mà nếu thực sự có tổn thất gì tôi có thể đưa cô về công ty của tôi. Hơn nữa ngay bây giờ tôi có thể đưa cho cô một món tiền mà cô không thể ngờ tới được."

"Không, cái đó thì nhất định không được rồi. Kể cả ông có cho tôi cả cái công ty của ông, tôi cũng không thể đem những cơ mật của công ty nói với ông được. Quan hệ giữa nhân viên và công ty của chúng tôi như môi với răng. Không có công ty thì chúng tôi không có ngày hôm nay. Tôi không thể vì cái nhỏ mà làm mất đi cái lớn." Nói xong Monica đứng dậy bước đi, từ đó về sau cô không bao giờ gặp ông ta nữa.

Ông tổng giám đốc nọ thấy thái độ của cô gái kiên quyết như thế rất cảm động, trong lòng nghĩ giá như mình có được một người nhân viên như vậy.

Sau ba ngày diễn ra sự việc đó, ông tổng giám đốc đó gọi điện đến cho ông tổng giám đốc của Monica. Bầy tỏ sự khâm phục đối với cô gái và cũng bầy tỏ sự rèn luyện của công ty.

Sau này cả công ty đều biết đến việc đó. Leful cũng tự mình bầy tỏ lòng biết ơn đối với Monica, đồng thời làm đơn xin được tăng lương cho toàn bộ phận kiểm tra chất lượng.

Bình luận nghề nghiệp:

NHỮNG MÂU THUẪN GIỮA MỘT NHÓM NHỎ VÀ MỘT TỔ CHỨC LỚN LÀ DO ĐÂU?

Trong rất nhiều công ty lớn thường có sự tồn tại của những nhóm nhỏ. Đương nhiên những nhóm nhỏ ấy vẫn là thuộc về bộ phận của tổ chức lớn. Đôi khi một số nhóm nhỏ lại có thể mang về cho công ty nguồn lợi nhuận rất lớn và

điều đó là không thể phủ nhận. Mặt khác nhiều công ty lại dựa vào sự cạnh tranh của những nhóm nhỏ đó mà phát triển lên. Có một số nhóm nhỏ, có nhiều người vì lợi ích cá nhân mà làm ảnh hưởng đến lợi ích của công ty. Một số nhóm nhỏ lại luôn có sự ghen tỵ với các nhóm khác. Cả hai điều này đều không thể chấp nhận được.

Mỗi công ty trong quá trình phát triển của mình đều tồn tại những nội bộ giúp đỡ. Điều này là phổ biến vì công ty nào cũng lấy người và lợi ích làm cơ bản. Chỉ cần có người là có lợi ích, hơn nữa người ta thường nói: "Vật họp theo loài, người chia theo bầy". Như vậy mà có sự xuất hiện của các nhóm nhỏ khác nhau. Có các nhóm nhỏ sẽ có sự cạnh tranh. Bởi vì người đông thì mọi cái cũng phức tạp theo.

Tuy nhiên quan hệ giữa công ty và nhân viên như là mối quan hệ giữa môi và răng vậy, không ai có thể tách rời ai. Nếu chúng ta chỉ vì chút lợi ích nhỏ mà làm ảnh hưởng đến lợi ích của toàn công ty như vậy thì người chịu thiệt không chỉ có công ty mà còn ảnh hưởng đến mỗi nhân viên. Như ví dụ trên tổng giám đốc công ty lập lên hai bộ phận vốn là để thu hút thêm vốn đầu tư, nhưng điều ông không thể ngờ đến được là trong quá trình cạnh tranh lại có sự giành giật giữa các nhóm nhỏ từ đó mà làm cho công ty đến bên bờ phá sản.

Lại xem đến trường hợp của Leful và Monica. Trong công ty mỗi người phụ trách một bộ phận. Vì lợi ích của bộ phận mình mà không ngừng phát sinh mâu thuẫn làm cho Monica luôn cảm thấy Leful đang coi thường mình. Còn Leful lại cho rằng bộ phận của Monica thường xuyên gây chuyện.

Mọi người trong công ty ai cũng biết sự mâu thuẫn giữa hai bên khiến cho công ty cạnh tranh biết được cơ hội này để khai thác những bí mật của công ty. Nhưng điều mà công ty

cạnh tranh đó không ngờ rằng Monica là một cô gái biết phân biệt công tư rõ ràng, không vì lợi ích cá nhân mà xem nhẹ lợi ích của công ty. Điều đó làm cho đối thủ cạnh tranh càng thêm khâm phục. Thật ra lãnh đạo một nhóm hay một cá nhân đều phải lấy lợi ích của công ty làm trọng. Nếu ai cũng như Piter và Patrick tất cả đều không tồn tại.

Ý kiến của chuyên gia:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIẢI QUYẾT MÂU THUẪN GIỮA NHÓM NHỎ VÀ MỘT TỔ CHỨC LỚN?

Các công ty luôn cần sự trung thành của chúng ta. Kỳ thực sự trung thành đó không phải của chúng ta với cấp trên mà là sự trung thành với toàn thể công ty. Mỗi người cùng sinh tồn cùng phát triển với công ty, vì vậy nếu chúng ta có gia nhập một nhóm nhỏ cũng nên không ngừng phấn đấu vì lợi ích chung của công ty.

Chúng ta cần phải có sự trung thành với công ty:

Mỗi công ty đều dựa vào sự làm việc chăm chỉ của mỗi nhân viên để duy trì. Vì vậy mỗi nhân viên nên cố gắng hết sức để hoàn thành công việc của mình.

Cố gắng giảm thiểu các xung đột trong nhóm nhỏ:

Trong công ty có sự chia ra làm nhiều nhóm nhỏ và đương nhiên giữa các nhóm có thể có sự xung đột xảy ra. Mỗi nhân viên cần phải biết rõ nhưng nhân tố dẫn đến sự xung đội, tìm ra mâu thuẫn chủ yếu dẫn đến sự xung đột rồi cùng tìm ra cách giải quyết đó mới là cách tốt nhất. Làm cho hai bên đều thoả mãn.

Phải chú ý đến đại cục:

Bất kể bạn làm việc cho công ty lớn hay bé, cũng phải đặt lợi ích của công ty lên hàng đầu. Đừng vì chút lợi ích nhỏ nhặt trước mắt mà làm mất đi lợi ích lâu dài của công ty.

Phải bồi dưỡng tinh thần chung cho cả công ty:

Một công ty để có được sự ổn định và không ngừng phát triển trong kinh doanh đều cần phải có sự nỗ lực chung của tất cả mọi thành viên. Chỉ cần mỗi nhân viên đều nghĩ tới mục tiêu chung của toàn công ty thì công ty ấy sẽ có thể đứng vững được trên thị trường. Mỗi nhân viên chúng ta nên đoàn kết vì tinh thần chung của toàn thể công ty, đồng nhất lợi ích của mình và lợi ích của toàn công ty, chỉ có như vậy mới có thể giúp cho công ty có được sự phát triển tốt nhất.

Có biện pháp đề phòng những xung đột có thể xảy ra:

Trong mỗi công ty đều có những xung đột phát sinh. Mỗi xung đột đều có nguyên nhân của nó, để tránh tối đa những xung đột ấy cần phải tìm ra nguyên nhân để loại trừ nó ngay từ ban đầu, trong quá trình phát sinh nếu có thể thì hãy giải quyết theo cách hợp lý nhất để tránh tối đa những tổn thất do nó mang lại.

BẢN TRẮC NGHIỆM VỀ SỰ HÀI LÒNG TRONG CÔNG VIỆC

Trắc nghiệm này sẽ làm cho bạn biết được mức độ hài lòng của bạn đối với công việc của mình. Nếu bạn cảm thấy rất hài lòng, thì bạn không cần phải suy ngẫm nhiều về những điều sai phạm trên, nếu như bạn không vừa ý lắm đối với công việc của mình thì bạn phải suy nghĩ mình có phạm phải những điều trên không. Xin các bạn hãy ghi những câu trả lời của bạn vào tờ giấy.

1) Khi bạn đang làm việc, bạn có xem đồng hồ đeo tay không?

a) Không ngừng xem.

b) Lúc rảnh rỗi mới xem.

c) Không bao giờ xem.

2) Đến sáng thứ hai:

a) Bạn có thích trở về cơ quan làm việc không?

b) Bạn có muốn té gãy chân mà đi nằm bệnh viện không?

c) Bắt đầu làm việc bạn có cảm thấy rất miễn cưỡng nhưng một lúc sau thì trở lại bình thường không?

3) Sắp kết thúc công việc một ngày, bạn cảm thấy thế nào?

a) Mệt mỏi vô cùng.

b) Vì có thể duy trì cuộc sống mà cảm thấy vui mừng.

c) Đôi khi cảm thấy mệt, nhưng thông thường đều cảm thấy rất thoả mãn.

4) Đối với công việc của mình, bạn có cảm thấy lo buồn không?

a) Đôi lúc.

b) Không bao giờ.

c) Thường xuyên.

5) Bạn cho rằng công việc của bạn:

a) Đối với bạn là không cân đối, bạn có cảm giác là cấp lãnh đạo "không biết người biết của".

b) Khiến bạn cảm thấy khó đảm nhiệm được.

c) Khiến bạn làm được những việc mà bạn không bao giờ ngờ đến mà mình có thể làm được.

6) Bạn thuộc về tình huống nào:

a) Bạn không chán ghét công việc của bản thân.

b) Bạn luôn cảm thấy rất yêu thích công việc của mình nhưng cũng có ít khó khăn.

c) Trong giờ làm việc, bạn luôn cảm thấy phiền muộn day dứt.

7) Bạn sử dụng bao nhiêu thời gian để gọi điện thoại hoặc làm những việc không cần thiết?

a) Rất ít, rất ít.

b) Một chút, nhất là khi gặp phiền phức riêng của bản thân.

c) Rất nhiều.

8) Bạn muốn thay đổi nghề nghiệp không?

a) Không muốn lắm.

b) Không phải muốn đổi nghề mà là muốn tìm một công việc tốt trong nghề.

c) Rất muốn đổi nghề.

9) Bạn cảm thấy:

a) Bạn luôn có khả năng trong công việc.

b) Đôi khi bạn rất có tài năng trong công việc.

c) Bạn luôn không có khả năng trong công việc.

10) Bạn cho rằng bạn:

a) Yêu mến và tôn kính các bạn đồng nghiệp.

b) Không thích các bạn đồng nghiệp.

c) So với các bạn đồng nghiệp, bạn kém hơn nhiều.

11) Tình huống nào với bạn là phù hợp nhất?

a) Bạn không muốn học thêm những gì trong công việc của bạn.

b) Lúc bắt đầu làm việc, rất thích học hỏi.

c) Bạn muốn ra sức học hỏi thêm trong công việc của bạn.

12) Cho biết những đặc điểm mà bạn tự nhận xét về mình được:

a) Có lòng thông cảm.

b) Tư duy nhanh nhẹn.

c) Trấn tĩnh.

d) Sức nhớ tốt.

e) Sức khoẻ tốt.

f) Thích sáng tạo cái mới.

g) Có sở trường.

h) Có sức cuốn hút.

i) Hài hước, hóm hỉnh.

13) Căn cứ vào đặc điểm của hai điều kiện trên, bạn hãy nêu ra những gì bạn cần thiết trong công việc của bạn.

14) Cách nói nào làm bạn bằng lòng nhất?

a) Làm việc là vì mưu sinh, kiếm tiền.

b) Làm việc chủ yếu là muốn kiếm tiền, nhưng nếu cho phép thì nên có công việc làm vừa ý mình.

c) Làm việc chính là cuộc sống.

15) Bạn làm việc có tăng ca, tăng giờ không?

a) Nếu có tiền tăng ca, thì làm tăng ca.

b) Xưa nay không bao giờ làm tăng ca.

c) Thường xuyên làm quá giờ, cho dù là không có tiền cũng thế.

16) Năm ngoái, ngoài ngày nghỉ phép và nghỉ ốm bạn có vắng mặt trong ngày làm việc không?

a) Không có.

b) Chỉ vài ngày thôi.

c) Thường xuyên.

17) Bạn tự nhận xét mình là:

a) Tích cực trong công tác.

b) Không tích cực trong công tác.

c) Không tích cực lắm.

18) Bạn cảm thấy các đồng nghiệp của bạn:

a) Thích bạn.

b) Không thích bạn.

c) Không phải không thích, chỉ là không thân thiết lắm.

19) Bạn:

a) Với các bạn đồng nghiệp, bạn chỉ nói về những việc có liên quan đến công tác.

b) Bạn có nói về những việc trong công tác với người nhà hoặc bạn bè của bạn.

c) Nếu tránh được, thì không nói.

20) Bạn có thể bị mắc những chứng bệnh vặt hay những chứng bệnh không thể giải thích được:

a) Không bị.

b) Không bị thường xuyên.

c) Thường xuyên.

21) Đối với công việc hiện nay, lúc trước bạn chọn lựa như thế nào?

a) Do sự quyết định bởi bố mẹ hoặc thầy cô của bạn.

b) Là duy nhất một công việc mà bạn tìm được.

c) Bạn cảm thấy rất thích hợp với bản thân ngay lúc đầu.

22) Khi công việc của bạn:

a) Mỗi lần cũng là bên gia đình thắng cuộc.

b) Mỗi lần cũng là bên công việc thắng cuộc.

c) Nếu quả thật là bên gia đình có chuyện khẩn cấp thì "thắng cuộc" sẽ thuộc về bên gia đình, ngược lại thông thường cũng là thuộc về bên công việc.

23) Nếu giảm một phần ba tiền lương của bạn, bạn vẫn bằng lòng làm công việc này hay không?

a) Bằng lòng.

b) Vốn bằng lòng, nhưng vì không đủ chỉ tiêu cho gia đình, cho nên đành phải là "không".

c) Không bằng lòng.

24) Nếu bạn bị nằm trong danh sách nhân viên thừa nhận mà phải bị thôi việc, điều mong muốn nhất của bạn là:

a) Tiền.

b) Công việc của bản thân.

c) Đơn vị công tác của bạn.

25) Bạn có xin nghỉ phép một buổi để giải trí không?

a) Có.

b) Không.

c) Nếu công việc không phải là quá bận rộn, cũng có thể.

26) Bạn có cảm thấy không được coi trọng, không được tán thưởng trong công việc không?

a) Đôi khi nghĩ như vậy.

b) Thường xuyên nghĩ như vậy.

c) Ít khi nghĩ như vậy.

27) Đối với nghề nghiệp của bạn, bạn ghét nhất là:

a) Thời gian luôn không thuộc về mình.

b) Kém thú vị.

c) Luôn không thể làm việc theo cách của mình.

28) Bạn có tách đời sống riêng và công việc của bạn ra không?

a) Tách ra một cách rõ ràng.

b) Thường xuyên tách ra, nhưng cũng có vài việc là không.

c) Hoàn toàn không tách ra.

29) Bạn có đưa ra ý kiến cho một đứa con của mình kế tục nghề nghiệp của bạn không?

a) Có, nếu cháu có khả năng và có thể thích ứng với công việc đó.

b) Không, vả lại còn cảnh báo cháu không nên theo nghề của mình.

c) Không khuyến khích nhưng cũng không cản trở.

30) Nếu bạn lời hoặc được thừa kế một khoản tiền lớn, bạn sẽ:

a) Từ chức, nửa đời sau không làm việc nữa.

b) Đi tìm một công việc mà bạn luôn mong muốn.

c) Vẫn tiếp tục làm công việc hiện giờ của bạn.

Đáp án:

- Câu 1:	a:1	b:3	c:5
- Câu 2:	a:5	b:1	c:3
- Câu 3:	a:3	b:3	c:5
- Câu 4:	a:5	b:1	c:1
- Câu 5:	a:1	b:1	c:5
- Câu 6:	a:5	b:3	c:1
- Câu 7:	a:5	b:3	c:1
- Câu 8:	a:5	b:3	c:1
- Câu 9:	a:5	b:3	c:1
- Câu 10	a:5	b:3	c:1
- Câu 11	a:1	b:3	c:5
- Câu 12 Cộng thêm 5 điểm cho mỗi câu bạn chọn.			
- Câu 13 Cộng thêm 5 điểm cho mỗi câu bạn chọn.			
- Câu 14	a:1	b:3	c:5
- Câu 15	a:3	b:1	c:5
- Câu 16	a:1	b:3	c:1
- Câu 17	a:5	b:1	c:3
- Câu 18	a:5	b:1	c:3
- Câu 19	a:5	b:5	c:1
- Câu 20	a:5	b:3	c:1
- Câu 21	a:3	b:1	c:5
- Câu 22	a:1	b:5	c:3
- Câu 23	a:5	b:3	c:1
- Câu 24	a:1	b:5	c:3
- Câu 25	a:1	b:5	c:3
- Câu 26	a:3	b:1	c:5
- Câu 27	a:3	b:1	c:3
- Câu 28	a:1	b:3	c:5
- Câu 29	a:5	b:1	c:3
- Câu 30	a:3	b:3	c:5

Kết quả:

• Tổng số điểm của bạn nằm trong phạm vi 30 - 195 điểm thì quy luật cơ bản là:

Tổng số điểm của bạn càng cao thì có nghĩa là bạn rất hài lòng về sự nghiệp của mình, mọi chi tiết nhỏ bạn sẽ được phân tích tường tận như sau:

• **Từ 30 điểm - 50 điểm:** Rất không hài lòng về công việc, không còn thích hợp với công việc hiện giờ.

Điều này có nghĩa là bạn nản lòng do bạn không đạt được thành tích mong muốn trong công việc hay không được thăng chức. Thế thì bạn nên đi tìm công việc khác vừa ý hơn.

• **Từ 51 điểm - 80 điểm:** Không hài lòng với công việc:

Bạn không vừa ý lắm với công việc hiện giờ, đây có thể là bạn chọn nhầm công việc, cũng có thể là hậu quả do bạn tự đánh giá cao khả năng làm việc của mình, hay có thể là tài năng của bạn chưa được phát huy trong công việc này. Thế thì bạn nên chú ý tìm xem có công việc nào thích hợp với bạn không. Nếu bạn chán ghét người lãnh đạo hay đồng nghiệp thì tốt nhất là bạn nên đổi chỗ làm.

• **Từ 85 điểm - 144 điểm:** Thông thường là hài lòng với công việc của bản thân.

Cũng giống như đại đa số những người trong xã hội. Bạn cho rằng công việc này là thích hợp với bạn, cho dù bạn cảm thấy tiền lương của mình không cao lắm. Mặt khác, bạn đánh giá quan trọng như nhau 2 vấn đề sau: 1- Bạn có phát huy được hết khả năng của mình trong công việc đó hay không? 2- Cấp trên và các đồng nghiệp của bạn có yêu thích bạn không? Bạn cảm thấy thích thú trong công việc và cả đời tư của mình. Tuy bạn không bằng những người có số điểm cao

hơn, nhưng bạn vẫn có thể làm ra thành tích trong công việc. Nếu bạn thật sự có tài, bạn sẽ nhanh chóng được thăng chức, nhưng có thể bạn không thích làm những công việc lãnh đạo khó khăn, nặng nhọc và căng thẳng.

• **Từ 145 điểm - 175 điểm:** Rất yêu thích công việc hiện giờ.

Công việc hiện giờ của bạn đối với bạn rất quan trọng, bạn có tinh thần trách nhiệm rất cao đối với công việc, bạn rất hài lòng với công việc đồng thời bạn dám khiêu chiến với mọi khó khăn phức tạp để giành lấy thắng lợi.

• **Trên 175 điểm:** Quá yêu thích công việc hiện giờ.

Thật tình mà nói, số điểm của bạn là quá cao, công việc quả là trở thành thượng đế của bạn. Bạn hãy bình tâm suy nghĩ, công việc đối với bạn quả thật là quan trọng thế sao? Bạn có phải là quá coi trọng công việc mà bỏ lỡ một số việc khác? Bạn nhất thiết phải say mê vào công việc mình như thế mới có thể chứng tỏ bạn rất yêu thích công việc đó ư?

MỤC LỤC

22 ĐIỀU SAI PHẠM KHÔNG NÊN CÓ TRONG CÔNG VIỆC

NGUYỄN HẢI YẾN (biên soạn)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

175 Giảng Võ - Hà Nội - ĐT: (04) 8515380 / 7367087

Fax: (04) 8515381 - Email: nxblaodong@vnn.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

PHAN ĐÀO NGUYÊN

Chịu trách nhiệm bản thảo:

TRẦN DŨNG

Biên tập: PHẠM THANH BÌNH

PHAN THỊ KIM YẾN

Trình bày:

Sửa bản in: MINH THÚY

Liên kết xuất bản

NHÀ SÁCH THĂNG LONG

2 bis Nguyễn Thị Minh Khai - Q.1 - Tp. Hồ Chí Minh

ĐT: (08) 9102062

In 1.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công ty In Văn hóa Sài Gòn. Đăng ký kế hoạch xuất bản 568-2006/CXB/08-99/LĐ, ngày 21/7/2006. Quyết định xuất bản số 277 của NXB Lao động cấp ngày 14/8/2006.

In xong và nộp lưu chiểu Quý I/2007.

22 điều sai phạm không nên có trong công việc



10170753



Giá: 34.000đ